全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

读李嘉诚，

就是要学习他内涵丰富的人生韬略和经商哲学。

一个成功的人士，源自诸多能力的整合，
一家成功的企业，源自较高的财富目标。

张笑恒 著

李嘉诚的20堂财富课





中华工商联合出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



李嘉诚的20堂财富课



张笑恒◎著



中华工商联合出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进 http://www.7bcbs.net
www.55188.com
理想藏书55188

图书在版编目(CIP)数据

李嘉诚的20堂财富课 / 张笑恒著. —北京:中华工商联合出版社, 2014.8
ISBN 978-7-5158-1014-0

Ⅰ.①李… Ⅱ.①张… Ⅲ.①李嘉诚-商业经营-经验 Ⅳ.①F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第168066号

李嘉诚的20堂财富课

作　　者：张笑恒
责任编辑：吕　莺　郑承运
装帧设计：吴小敏
责任审读：李　征
责任印制：迈致红
出版发行：中华工商联合出版社有限责任公司
印　　刷：北京柯蓝博泰印务有限公司
版　　次：2014年10月第1版
印　　次：2014年10月第1次印刷
开　　本：710mm×1000 mm　1/16
字　　数：260千字
印　　张：16
书　　号：ISBN 978-7-5158-1014-0
定　　价：35.00元

服务热线：010-58301130
销售热线：010-58302813
地址邮编：北京市西城区西环广场A座19-20层,100044
http://www.chgslcbs.cn
E-mail:cicap1202@sina.com(营销中心)
E-mail:gslzbs@sina.com(总编室)

工商联版图书
版权所有　侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,请与印务部联系。
联系电话:010-58302915

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



目录

CONTENTS

第一课 机敏——抓住稍纵即逝的机会 …… 1

1.跟随时代发展,寻找新的机会 …… 2

2.遇到不寻常的事情时,立即想到赚钱 …… 4

3.不随波逐流,在"司空见惯"中找商机 …… 6

4.机会是给有心人准备的 …… 8

5.捕捉机会的时候,动作要快如闪电 …… 12

第二课 高瞻远瞩——下一盘长远的棋 …… 14

1.为自己的梦想打工 …… 15

2.顺应大势,趋利避险 …… 18

3.眼睛不能只盯着自己的小口袋,要看到世界大市场 …… 21

4.不要小看零售业的"蝇头小利" …… 23

5.少在外面吃饭,请客就请比你努力的人 …… 26

6.一直把目标定在前方 …… 28

第三课 谨慎——时刻规避风险 …… 31

1.凡事必有充分的准备,然后再去做 …… 32

2.分散投资,不把鸡蛋放在一个篮子里 …… 34

3.要投资,不要投机 …… 37

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4.与其到头来收拾残局，倒不如当时理智一些，克制一些 …… 39
5.完善的危机管理和风险管理 …… 42
6.在所有人冲进去时及时抽身 …… 44

第四课 勇敢——经商就是斗智斗勇 …… 47
1.要走一条别人不敢走的路 …… 48
2.要敢冒险，但不盲目冒险 …… 50
3.擒住一线机会，放手一搏 …… 53
4.当机立断，果断的人才能赚大钱 …… 55
5.随机应变是正道 …… 57
6.善于在危机中博利润 …… 59

第五课 思危——90%的时间在考虑失败 …… 63
1.身处瞬息万变的社会，要居安思危 …… 64
2.开展新业务时，提前评估好自己是否输得起 …… 67
3.了解细节，掌握资讯，在事前防御危机的发生 …… 69
4.必须有大量的现金储存 …… 72
5.保持最低的负债率 …… 74
6.见招拆招，变“危”为“机” …… 77

第六课 友善——结“善缘”才能把生意越做越大 …… 79
1.生意场上千万不可树敌 …… 80
2.奉行善意收购的原则 …… 82
3.真心能换来实意 …… 85
4.对自己要节俭，对他人要慷慨 …… 87
5.不害人，要乐于助人 …… 89
6.不能为了防备极少数坏人，连朋友也拒之门外 …… 92

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第七课 **勤勉——要努力做到极致** …… **94**

1.每天的生活比别人提前开始 …… 95

2.不相信命运 …… 97

3.积极主动，被动做工作不是付出 …… 99

4.不只为薪水工作，才能收获更多 …… 101

5.不偷懒，人家做8个小时，我就做16个小时 …… 103

6.当我们梦想更大成功的时候，就要有更刻苦的准备 …… 105

第八课 **克己——自我管理是第一** …… **108**

1.身处逆境时，要冷静镇定 …… 109

2.直面诱惑，不为所动 …… 110

3.能很好地控制自己的情感 …… 112

4.“责己以严，待人以宽” …… 113

5.以“自负指数”检讨自我 …… 116

第九课 **好学——85岁仍每天听英语新闻** …… **118**

1.保持好奇心，紧贴形势，增长智慧 …… 119

2.从不间断对有关新科技、新知识的书籍的阅读 …… 121

3.学习的能力比学历更重要 …… 123

4.要随时随地培养学习的能力 …… 125

第十课 **尊重——保持一颗谦卑的心** …… **127**

1.85岁仍弯腰给摄影师递名片 …… 128

2.如果有骄傲的心，迟早有一天会碰壁 …… 129

3.千万别伤害别人的尊严 …… 131

4.“你不要让人家妒忌我” …… 133

5.坦率地承认自己的错误 …… 135

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十一课 **互利——有钱大家赚** …… **138**
1.有钱大家赚，合作求发展 …… 139
2.优势互补，共谋双赢 …… 140

第十二课 **合作——发挥伙伴的作用** …… **143**
1.我算什么“超人”，成功是大家齐心协力的结果 …… 144
2.成就事业，最关键的是要有人能够帮助你 …… 145
3.充分授权，给下属自由空间 …… 148
4.“借壳”上市，省时省力又省财 …… 150

第十三课 **坚韧——苦难是最好的学校** …… **153**
1.生命抛来一颗柠檬，你就可以把它转榨为柠檬汁 - 154
2.靠人不如靠己 …… 156
3.忍受逆境带来的悲伤 …… 159
4.没有大学文凭、白手起家而终成大业的人不计其数 160
5.永不放弃，永不言败 …… 163

第十四课 **豁达——有大气量才能有大作为** …… **165**
1.长江不择细流 …… 166
2.生意场上没有永远的敌人 …… 168
3.宁亏自己，不亏大家 …… 169
4.以宽容的心态对待人才，才能留住人才 …… 171

第十五课 **信誉——品德贵比千金** …… **175**
1.成就自我的一道工夫茶 …… 176
2.一言九鼎，坚守诺言才能建立良好的信誉 …… 178
3.永远保证货真价实 …… 180

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4.用真诚赢得别人的合作 …… 183
5.做正直的人 …… 185

第十六课 耐心——"放长线，钓大鱼"的策略 …… 187
1."一夜暴富"往往意味着"一朝破产" …… 188
2.放下浮躁，"做大"要靠一步一步来 …… 190
3.强迫自己定下心来 …… 192
4.能进能退，不争一时之气 …… 194

第十七课 不贪——要知止而后为 …… 197
1.过度发展，必受摧残 …… 198
2.当生意更上一层楼的时候，不可贪心 …… 199
3."见好就收"的艺术 …… 201
4.风险大时，利润再高也要放弃 …… 203
5.不必过于执着输赢，退出也是一种智慧 …… 205

第十八课 取舍——有所不为才能有所为 …… 208
1.正当利益，该争则争 …… 209
2.有些生意，给多少钱让我赚我都不赚 …… 211
3.商人以利为重，但不能见利忘义 …… 212
4.吃一时之亏，得长远之利 …… 215
5.小舍小得，大舍大得 …… 217
6.一个有使命感的企业家，应该努力坚持走一条正途 219

第十九课 养生——人的健康如堤坝需保养 …… 222
1.按时作息身体好 …… 223
2.每天坚持锻炼 …… 225

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3.赔上健康去赚钱是很不值得的 …………………… 227
4.闭目养神，让你精神百倍 ………………………… 229
5.尽量挤出时间，使自己得到良好的休息 ………… 231

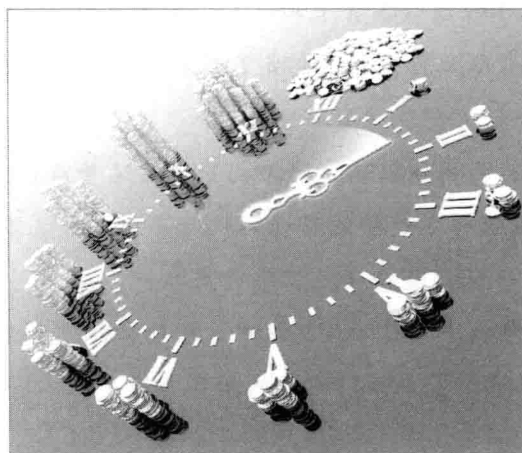
第二十课 幸福——追求“内心的富贵” …………………… 234
1.幸福源自内心的宁静 ……………………………… 235
2.一家人开心最紧要 ………………………………… 236
3.真正花时间做慈善 ………………………………… 238
4.慈善不为名利，为心安 …………………………… 241
5.勿以善小而不为 …………………………………… 243
6.钱财+心富=财富，财富+心贵=富贵 ……………… 245

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一课

机敏

——抓住稍纵即逝的机会



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 跟随时代发展，寻找新的机会

如今已步入晚年的李嘉诚并没有停止其商业帝国的扩张，他在全球范围内四处出击，港口、互联网、媒体、电信、生物医药……2013年，李嘉诚以300亿美元的身价再次荣膺亚洲首富。从近年的产业结构上看，李嘉诚投资的项目大都在新兴产业上，能够看出李嘉诚并不是一个守着旧日经商思想的老江湖，而是一个时代的弄潮儿。

我们知道，在20世纪七八十年代，李嘉诚靠塑胶花和房地产业起家。但是如今已经进入互联网时代，IT技术不断兴起，传统行业受到了很大的冲击。李嘉诚面对这变化的一切，没有坐以待毙，反而是抓紧时代的脉搏，寻找着新的机会。

从1999年起，李嘉诚对全球电信、IT、生物制药等新兴产业表现出了极大的兴趣。他不仅陆续投资了和记电讯国际有限公司、和记港陆有限公司、TOM集团有限公司，旗下也多了两家在创业板上市的长江生命科技集团有限公司及TOM在线有限公司。

2013年12月，据媒体报道，澳大利亚最大运营商Telstra公司日前宣布，公司已经同意将位于香港的移动通信业务出售给亿万富翁李嘉诚旗下的HKT公司——HKT是香港主流运营商之一。

李嘉诚的高新板块还在继续扩张中。这位在传统产业中拼搏了70多年的商业领袖，正在转型成为IT时代的新资本家。

李嘉诚非常重视时代发展的趋势，在晚上睡觉前，他一定要看半小时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的新书，了解前沿思想理论和科学技术。据他自己称，除了小说，文学、史学、哲学、科技、经济方面的书他都读，这是他保持了几十年的一个习惯。在竞标德国第三代移动电话失败后，李嘉诚说："我个人对全球电信业务很有兴趣，而且时刻都在寻找新的发展机遇。我同样坚信，无线数据传输将成为推动未来经济发展的重要驱动力量之一。"

商场上的经营策略会随着时代以及潮流的变化不断推陈出新。聪明的商人，往往最先把握住先机，将得到的商业情报发挥到极致，为自身创造出更多财富。李嘉诚曾说："只有嗅觉敏锐的商人，才能将商业情报的作用发挥到极致。那种感觉迟钝、闭门自锁的公司老板，常常会无所作为。"

用最简单的话来解释就是：下雨天卖伞，必然会很好卖。能否取得最大的经济效益，关键就在于是否能提前通过看天气预报等手段，在下雨之前就做好准备，并且根据降雨时间来确定伞的数量。这就是做生意的"嗅觉"。好的商人要能跟紧时代——在什么年代做什么生意，关键是看人们需要什么。

如果我们想成为一名像李嘉诚这样的大企业家，就应该有时刻保持自己站在时代前面的能力，在潮流尚未显露出本质之前，我们就已做好了"先人一步"的准备，这样才能抢得先机。

可以说，机会对每个人都是平等的，关键在于我们如何去发现、挖掘和把握它。是否能够在市场一些不经意的细节里看出变动的端倪是非常重要。只有具备了敏锐的洞察能力，将所收集的情报发挥到极致，才能做到知己知彼，从而找到新市场，获得成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 遇到不寻常的事情时，立即想到赚钱

李嘉诚说："只有随时留意身边有无生意可做，才能及时抓住时机。着手越快越好。遇到不寻常的事情时，立即想到赚钱，这是生意人应该具备的素质。"商人最重要的目的是获取利益。所谓积少成多，若是抓住每一次微小的赚钱机会，时间长了，也是一笔重要财富。所以，在不寻常的风吹草动中发现商机也是很重要的。

有人说做生意不仅仅要靠脑力，还要靠眼力，靠敏感的嗅觉，要能在细微之处发现事物的与众不同，并且在一瞬间就要联想到它能带来的利润，这样才能在最短的时间内分析出事情的利弊和赚钱与否。我们可以看看李嘉诚先生是怎样做的：

20世纪50年代初，李嘉诚的工厂以做塑料玩具为主。在李嘉诚出去考察时，发现当时北欧和南欧地区的人们喜欢用塑胶花装饰庭院和房间；而在美洲地区，汽车里或工作场所都会摆放一束塑胶花增添情趣。李嘉诚觉得这绝非偶然，也许可以给自己带来一些利益。于是，他就多方打听当地人为什么喜欢用塑胶花来装饰，后来得知是因为他们觉得真花摆在那里容易枯萎，又需要时常打理浇水，还不如塑胶花方便耐用而且美观。这一下子就让李嘉诚兴奋起来，他立即着手准备将塑胶花卖到欧美市场。

在用了一段时间熟悉塑胶花市场的行情后，李嘉诚开始把自己生产的塑胶花大量销往欧美市场，获得了海外的大批订单，企业年利润一下从三万、五万港元上升到一千多万港元。

其实不寻常处往往也正是寻常处。这些"不寻常"，通常是人们自以为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"寻常"、司空见惯的事物。大多数人没有对它们加以关注,于是就忽略了其中巨大的商机。就像是成熟的苹果会掉落下来,被砸到的人大都习惯性地骂"这该死的苹果",之后就不再放在心上,但当苹果砸中的人是牛顿时,一个发现万有引力的机遇也就由此降临了。

"故举秋毫不为多力,见日月不为明目,闻雷霆不为聪耳"是说,任何人都能发现的机会,并不能称其为机会;同时,所有企业经营者都认为能赚钱的商机也就不再是商机了。所以,我们的企业经营者绝不能做"举秋毫而夸力多,见日月而称明目"的庸才。企业经营者要在日常生活、企业经营中努力发现别人没有发现的商机,寻找寻常之中的"不寻常"。因为,只有这些"不寻常"才算得上是真正的商机。

李嘉诚很注重商品在销售过程中的市场信息反馈。他非常熟悉投资的市场环境,对各种信息异常敏感。他认为,若做不到这一点,想要出售商品,并进行业务发展,只能是一句空谈。

北京一位年轻的母亲在饲养宠物狗时,发现天冷时,她的爱犬被冻得蜷缩成一团。"如果能够给宠物狗穿上好看的冬装,宠物狗就会显得十分活泼可爱。"于是,这位年轻的母亲毅然辞职办起了"宠物美容预防暨培训服务中心",生意异常红火,一年下来,净赚200万元。

李嘉诚曾说:"商机是无处不在的,一些商家四处奔波寻找能够赚钱的机会,结果大都一无所获。"商机是不必刻意去寻找的,因为它无处不在,就散落在我们的平常生活里,甚至是一针一线里。所以,当今的企业家更应该经常注意身边所发生的一些不寻常的事情。黄金不一定远在撒哈拉,有时就在我们的脚下。对一个精明的商人来讲,越是常见的事物,越能引起他的兴趣,再从中悟出赚钱的商机。

做到了这些,我们就会发现,赚钱无处不在。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 不随波逐流，在"司空见惯"中找商机

李嘉诚说："如果有人认为我得到了叫作'成功'的东西，那是因为我走了人家不敢走的路，尤其是走了与人家所走的相反的路而得来的。"世界上的生意人不外乎三种：第一种是跟着潮流走的人；第二种是能比较早地发现趋势之人；第三种是引领潮流之人。显而易见，商家们都喜欢以第三种人为奋斗目标。企业能否与时俱进，能否不断创新、不断成功、获取最大利润，关键看它能否适应市场发展的需要。成功的关键就在于，在别人不敢涉足的领域勇猛闯荡，开辟出一条新路来。

1984年，李嘉诚看准时机，毅然决定携百佳进入中国内地的零售市场，百佳亦成为首家登陆中国内地的外资零售商。1989年4月，又令和黄旗下的屈臣氏在北京开设了内地第一家门店。

当时，许多香港投资者对内地政府开放零售业市场的政策心怀疑虑，不敢进军内地市场，而李嘉诚却以其独特的眼光，成为了第一个"吃螃蟹的人"，他在内地开店的时间，比家乐福在华第一家门店早了11年，甚至比红色资本背景的华润进入内地的时间还早了7年。百佳和屈臣氏分别打入内地，不仅首次引入"超市"、"连锁店"、"个人护理"这些新名词，也成为外资摸索中国零售市场的急先锋。

李嘉诚的敢想敢做不仅仅体现在这一次。当初，他便洞察先机，快人一步研制出了塑胶花，并且不拘泥于植物花卉的原有模式，敢于设计全新的款式，生产出的塑胶花物美价廉，填补了香港市场在这方面的空白。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚走出了一条别人不敢走的路，这让他一跃成为香港的“塑胶花大王”，引领着新兴的塑胶花潮流。

作为一个商人，头脑必须要时刻保持冷静，不要被眼前的利益所迷惑。比如曾经出现的大规模抢板蓝根潮、抢盐潮，再到现在的抢口罩潮，这中间出现了很多商人，他们本着这样一个原则：什么火就卖什么，什么赚钱就卖什么，别人买什么他就卖什么。实际上，这种随波逐流的做法根本不能让他们赚大钱，甚至很多时候还会因为大家都参与进来，造成泡沫，最后赔个血本无归。

能够自己做出判断，是难能可贵的。因为成功的道路狭窄，有很多人还在路上，看到前路艰难，就停止了脚步，或者他们看到了其他路上有更好的发展，就换了路。这样做只会导致他们犹豫不决、半途而废，很难在一条道路上坚持到底。

况且，如果你随波逐流，就意味着没有自己的判断力。这样的话，在商海里，你也就只能跟在别人的后面拣拾残羹剩饭了。

一个一流的商人，不仅要有敏锐的感受力，还必须要有不因别人的意见和看法而随意放弃或改变自己主意的定力。唯有保持独立的思想意识和市场感觉，才能发现和抓住被别人忽视或遗忘的商机，脱颖而出。

杨莲于2001年大专毕业，思维活跃的她不喜欢像平常人一样找普通的工作。有一天，杨莲在重庆百货商场购物时，发现许多男性在陪妻子逛商场时都会表现得“极不痛快”，一脸的无奈和苦涩。比起进入嘈杂的商场，他们更情愿留在门口，燃上一支烟、看着报纸、呼吸着新鲜空气来等候购起物来没完没了的妻子。杨莲发现这种情况还不在少数。

当晚，杨莲躺在床上却睡不着，她脑海里一直回想着白天的所见所闻。她想，能有个安静舒适的地方让这些“候妻”男人们休息就好了……想到这里，一个念头在她脑海中蓦地一闪——为什么不在解放碑这个重

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

庆最繁华的商业区开一家让陪妻子逛街的男人们歇歇脚的茶座呢？就像在火车站或大型超市寄存物品一样，妻子逛街时可以先把丈夫临时“寄存”在茶座，离开时再来“领走”。

于是，2002年8月1日，“美美候妻吧”正式开张营业。由于“候妻吧”装修雅致，桌椅精巧，并且茶饮烟果、联网电脑、纯平电视机等一应俱全，在这里还可以俯瞰楼底的整个营业大厅，这一切都让在这里休息的人们感觉非常舒适惬意。再加上这是以前人们闻所未闻的新鲜事物，特别引人好奇。因此“候妻吧”一开张，就赢得了顾客们的欢迎，其利润一个月就达到了2万余元。随后杨莲又为女士提供陪购服务，提供“让太太小憩”等一系列的“增值服务”。这样，在解决了自己的就业问题的同时，她还获得了不菲的收入，并且还使很多人实现了就业。

海尔集团总裁张瑞敏曾说过：“只有淡季思想，没有淡季市场；只有疲软的思想，没有疲软的市场。”做生意，必须具备商业头脑、市场意识，不可顾虑重重，要解放思想，大胆想、大胆做，突破禁忌，才会发现遍地都是财富。中国有句古话叫“出其不意，攻其不备”。出奇制胜的关键就是要别出心裁，走常人不敢走的路，做常人不敢做的事，从平凡中悟出商机，一举创造出非凡的业绩。

4. 机会是给有心人准备的

机会总是垂青那些有准备的人。李嘉诚正是如此，甚至可以说李嘉诚最大的特点之一就是他随时做好了准备。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1957年春天，李嘉诚揣着强烈的希冀和求知欲，登上飞往意大利的班机去考察。那时，他已经决心投身于塑胶花市场，他知道自己不能走在别人的后面，但是在这之前他要先做好准备。

李嘉诚在一间小旅社安下身，就急不可待地去寻访那家在世界上开风气之先的塑胶公司，结果却吃了闭门羹，连大门都没进去。

为了能亲眼看到塑胶花的生产过程，李嘉诚想到一个绝妙的办法。当时，这家公司的塑胶厂正在招聘工人，他就去报了名，于是被派往车间成了一名打杂的工人。李嘉诚只有旅游签证，按规定，持有这种签证的人是不能够打工的，但是由于他只要不到其他工人一半的薪水，老板便收纳了他。

李嘉诚负责清除废品废料，于是他能够推着小车在厂区各个工段来回走动，在这期间，他的双眼恨不得把整个生产流程"吞"下去。李嘉诚十分勤劳，公司的多项业绩都是他创造的，但他们万万想不到，这个"下等劳工"竟会是"国际间谍"。每天收工后，李嘉诚就急忙赶回旅店，把观察到的一切记录在笔记本上。

几个月下来，李嘉诚对整个塑胶花的生产流程都熟悉了，可是，被高度保密的技术环节还是不得而知。于是，他便利用假日，邀请数位新结识的朋友到城里的中国餐馆吃饭。这些朋友都是关键工序的技术工人，李嘉诚用英语向他们请教有关塑胶花的生产技术，佯称自己打算到其他的厂应聘技术工人，从而学到了很多保密技术。

李嘉诚通过眼观耳听，大致悟出塑胶花制作配色的技术要领。经过这一系列的准备，李嘉诚的塑胶花一上市，就因其质量好、花样多，从而占领了市场。

李嘉诚对机会的把握是出了名的，同时他又是一个时刻准备着的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚说:“我凡事必有充分的准备,然后才去做。一直以来,做生意处理事情都是如此。例如,天文台说天气很好,但我常常会问我自己,如5分钟后宣布有台风,我会怎样?在香港做生意,亦要保持这种心理准备。”也许正因如此,李嘉诚在多次面对机遇之时,才能比其他人更好地利用机遇,从而赢得财富。

有这样一则寓言。一只野狼卧在草上勤奋地磨牙,狐狸看到了,就对它说:“天气这么好,大家都在休息娱乐,你也加入我们的队伍吧!”野狼没有说话,继续磨牙,把它的牙齿磨得又尖又利。狐狸奇怪地问道:“森林这么平静,猎人和猎狗已经回家了,老虎也不在近处徘徊,没有任何危险,你何必那么用劲磨牙呢?”野狼停下来回答说:“我磨牙并不是为了娱乐。你想想,如果有一天我被猎人或老虎追逐,到那时,我想磨牙也来不及了。而如果平时我就把牙磨好,到那时就可以保护自己了。”

如此简单的一则寓言,却折射出了耐人寻味的道理。

所谓“书到用时方恨少”,常常有人因为抓不住机遇而懊恼不已。对此,我们要多想想“临时抱佛脚”是否来得及?我们是否做好了一切迎接机遇的准备?若是因为我们毫无准备就让机遇溜走的话,那就只能怪自己。

俞敏洪,新东方创始人,著名英语教学与管理专家,经过三次高考才考上北大。在多数人眼里,俞敏洪沉默寡言,属于被别人冷落的“后进生”,别人津津乐道的爱情对他来说却是完全真空。“在北大5年,没有一个女孩子爱我。”俞敏洪后来说。在北大的时间里,俞敏洪把每天的时间都放在阅读各类的文学、哲学、社会科学和其他一些他能读懂的自然科学著作上。他读了大量的书,但是他的英语成绩依然非常糟糕,甚至被调

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到了C班——C班叫作“语音语调及听力障碍班”。

俞敏洪于1985年从北京大学毕业，留校任外语系教师。直到大学毕业，俞敏洪的成绩依然排在全班最后几名。但是，当时的他已经有了一个良好的心态。俞敏洪知道，自己在聪明上比不过其他同学，但是他却有一种能力，就是持续不断地努力。毕业后，他每天仍坚持不停地练习语法和口语。

后来为了谋生，俞敏洪到北大外面去兼课教书，后来又约上几个同学一块儿出去办托福班，挣出国的学费。在1990年秋天，由于俞敏洪一直打着学校的名头私自办学，北京大学在校园广播、有线电视和著名的三角地橱窗里高调宣布了对俞敏洪的处分决定。

离开北大的俞敏洪，其生命和前途似乎都已到了暗无天日的地步。尽管自己留学失败，但他却对出国考试和申请学校的流程了如指掌，加之多年办培训班的经验，俞敏洪开始了自己的创业。

当“新东方”横空出世的时候，大家才发现，原来最貌不惊人的俞敏洪已经在背后默默准备了多年。现在“新东方”的市值已超过20亿美元。

有一句话叫：“不打无准备之仗。”我们在机遇尚未到来时，要做好一切可能的准备。这样，就能防患于未然。在机遇来临时，千万不要心急，要看自己是否能够应对这次机遇，能够用多年的准备抓住这一刻。一定要时刻做好抓住机遇的准备。否则，如果机遇来临了，却发现自己还没有做好准备，岂不是悔之晚矣。

“时刻准备着，当机会来临时你就成功了”，这是美国哈佛大学的校训。每个人都会面临很多机遇，但是否能够把握住机遇，具备驾驭机遇的能力，则是完全取决于自己。生活中众多的成功者，在他们未成功前，都有着忘我的工作态度和锲而不舍的学习精神。舞台上成功的演员有“台上一分钟，台下十年功”的辛勤苦练，金榜题名的莘莘学子有“寒窗苦读

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

十余载”的努力过程。只有做好机会来临前的准备工作，才能在机遇来临时抓住它，通过自己的努力迈向成功。

5. 捕捉机会的时候，动作要快如闪电

1977年，长江集团以港币2.3亿元收购希尔顿酒店所属的永高公司，整项交易用时不到一星期，是长江集团上市后第一次重大收购案。

李嘉诚后来亲自讲述了这一段历史，他说：“如果你掌握了消息，当机会来的时候，就可以马上有动作。能买下希尔顿，是因为有一天我去酒会，后面有两个外国人在讲话，一个说中区有一个酒店要卖，对方就问他卖家在哪里？他就说，在Texas（得州），我听到后立即知道他们所说的是希尔顿酒店。酒会还没结束，我已经跑到那个卖家的会计师行（卖方代表）那里，找他的稽核审查讲，我要买这个酒店。稽核审查说奇怪，我们两个小时之前才决定要卖的，你怎么知道？当然，我笑而不答，只说，如果这件事是真的，我就要买。”

在那段时间里，“长实”在地产业也屡出大手笔，在让外界惊叹的同时，“李超人”这个外号也不胫而走。

这其实就是“快鱼法则”。思科CEO钱伯斯在谈到新经济的发展规律时说，现代竞争已不是“大鱼吃小鱼”，而是“快鱼吃慢鱼”。商界变幻无常，常有机遇来临又稍纵即逝。倘若不能及时抓住机遇，就会被落在后面，就会被跑在前面的人淘汰掉。所以，你的动作要快如闪电，“快人一步”非常重要。

首先我们要做到在情报与信息的获取上“快人一步”，这样才能在产

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

品开发上走在前面，占得市场先机，也就是所谓的“兵贵神速”。在整个过程中，任何一个步骤都不能拖沓，在产品销售和服务上也要跟紧步伐，通过全方位的灵敏迅速地反应，在竞争对手尚未有所准备之时就把对方抑制住。

杰克·韦尔奇经常说：“如果你的速度不是很快，而且不能适应变化，你将很脆弱。这对世界上每一个国家的每一个工商企业的每一个部门都是千真万确的。”

1999年以前，通用电气在电子商务上还几乎无所作为。

1999年年初，杰克·韦尔奇突然宣布，“实现电子商务将成为全公司的一项主要任务”。当然，杰克·韦尔奇的倡议并非是那种寿命只有一个月的突发奇想，据说，当了20年首席执行官的他只提出过四个倡议。

数字化正在改变通用电气所做的一切，由于公司的每个角落都焕发出活力，通用电气在越做越大的同时，变得更加迅速、更加灵敏、更加聪明。在2000年，通用电气超过70亿美元的产品和服务是在网上销售的，并在网上进行了价值64亿美元的竞价采购。

杰克·韦尔奇本人自豪地说：“有些公司比我们小得多，但我们却比它们更加灵活；我们的士气高昂，大家可以自由地去梦想，并受到鼓励去采取行动，去冒风险。在一个大家每天都这样行事的文化中，‘大’绝不会意味着‘慢’。”

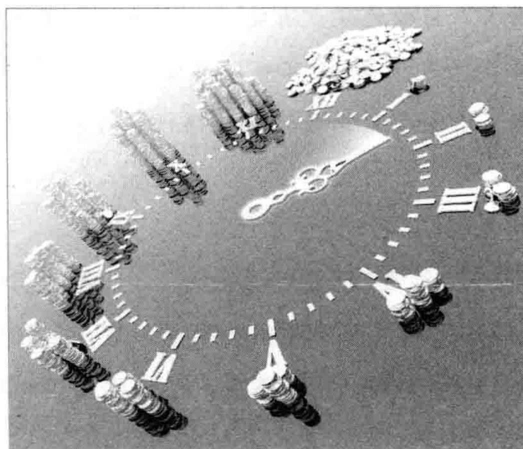
所以，当机遇来临，需要我们决策的时候，一定不能犹豫。优柔寡断是影响我们前进步伐的大敌。形势和机会瞬息万变，很多时候容不得你多想，必须当机立断，速做决策。犹豫不决只会让你贻误时机，与本可获得的利益失之交臂。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二课

高瞻远瞩

——下一盘长远的棋



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 为自己的梦想打工

李嘉诚有一句名言:"为自己的梦想打工。"通过这短短的一句话,我们就能够看出李嘉诚的雄心壮志,而这也正是他成为华人首富的重要因素之一。

14岁那年,父亲病倒了,李嘉诚作为长子,挑起了生活的重担。一开始他在一家茶楼做伙计,一年后,进入舅舅的钟表公司。1946年年初,17岁的李嘉诚突然离开势头极佳的中南公司,去了一家小小的名不见经传的五金厂做推销员。在这个时候,李嘉诚的舅舅庄静庵就已经看出李嘉诚志气不小,不甘于平庸。

果不其然,没过多久,李嘉诚就跳槽到塑胶公司。他很快成为这家公司出类拔萃的推销员,18岁当上部门经理,20岁被升为总经理,深得老板器重。正当春风得意的时候,李嘉诚再一次做出了令人吃惊的举动——他又一次要离开。

经过几年艰苦生活的磨砺,李嘉诚逐渐成熟起来。干推销虽取得了一定的成绩,但毕竟还只是一名高级"打工仔",而他所管理的塑胶企业、塑胶公司的财产毕竟是属于董事长的,企业的成败都与自己的关系不大,这不能满足他向社会证明自身价值的渴望。

终于,李嘉诚下定决心要自立门户。1950年,22岁的李嘉诚辞去了总经理一职,尝试创业。当时,他的资金十分有限,几年来的积蓄仅有7000港元,根本没法开办自己的企业。于是他向叔父及堂弟借了4万多港元,再加上自己的积蓄,在港岛的皇后大道开设了一家生产塑胶玩具及家庭用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

品的工厂，并取荀子《劝学篇》中“不积小流，无以成江海”之意，将厂名定为“长江”。从此，香港多了一家工业企业——“长江塑胶厂”。

李嘉诚，一个打工仔，在工作时勤奋学习，他经常把一些东西记在卡片上，一有时间就拿出来看。在舅舅的钟表厂上班的时候，他还利用打杂的空闲时间跟师父学艺。心灵手巧的他，仅半年时间，就学会了各种型号的钟表装配及修理。后来在塑胶公司工作时，他虽然已做了经理，仍然经常去车间工作。

那几年，李嘉诚并不是在打工，而是在积累自己的经验和人脉。他所做的一切，都在为后来自己的创业做准备，所以才有了之后的李嘉诚。现在很多人都梦想着创业，觉得给别人打工实在太浪费时间，于是他们四处借钱创业，却屡遭失败，这是由于他们不懂经验和学习的重要性。还有些人，在工厂里打工时，也梦想着有一天能自己创业，但是他们从来不想着去多学习些知识，多做些准备，结果在工厂里打了一辈子的工。

实际上，有成就的人，都是在年轻的时候就立下了志向，并且无论处在什么处境下都不曾改变。无论是比尔·盖茨还是乔布斯，又或者是马化腾、马云等，他们也都是从小职员做起的。至于他们能在日后成就自己辉煌的事业，原因有很多，其中包括他们的技术能力、学习能力等，但是关键的一点却在于，他们无一例外地在小职员时期就开始了日后创业的准备工作。这也使得他们在工作中充满激情，并能在通过不断地学习，掌握了足够的技能时，毅然决定放弃高薪，去实现自己从小立下的志向。

齐勃瓦出生在美国乡村，只接受过很短的学校教育。15岁那年，家中一贫如洗的齐勃瓦到一个山村做了马夫。不甘心一辈子做马夫的他，通过不断地努力，在3年后终于来到“钢铁大王”卡内基旗下的一个建筑工地打工。齐勃瓦下定决心，要做同事中最优秀的人。当其他人在抱怨工作

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

辛苦、薪水低的时候，齐勃瓦却默默地积累着工作经验，并自学了很多有关建筑方面的知识。

每天的晚饭过后都是工人们的娱乐时间，一群人总是聚在一起闲聊天或是打扑克，只有齐勃瓦独自躲在角落里看书。有一天，公司的经理到工地检查工作，当他视察工人宿舍时，看见了齐勃瓦手中的书，又顺便翻了翻齐勃瓦记的笔记。他把齐勃瓦叫到了办公室，问："你学那些东西干什么？"

齐勃瓦不慌不忙地回答说："我想我们公司并不缺少打工者，缺少的是既有工作经验，又有专业知识的技术人员和管理者，是不是？"

受到经理赏识的齐勃瓦很快就被破格升任为技师。当时出现了很多讽刺挖苦他的人，齐勃瓦却说道："我不光是在为老板打工，更不单纯是为了赚钱，我是在为自己的梦想打工。我要使自己的工作所创造出的价值，远远超过所得的薪水。我已经把自己当成了公司的主人。"

通过自学，齐勃瓦了解了许多建筑方面的专业知识。在25岁那年，齐勃瓦担任了这家建筑公司的总经理。

又经过一番努力，齐勃瓦终于实现了自己的理想，因为在几年过后，卡内基亲自任命齐勃瓦担任自己的钢铁公司的董事长。

我们的人生需要我们自己来负责。一直抱着打工的心态，就很难跳出"打工仔"这个圈子。我们要想到以后，要想到为以后做准备，从而不断充实自己，这样才是真正地为自己、为梦想打工。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 顺应大势，趋利避险

作为一位在几十年的经商生涯中从未亏损过的人，李嘉诚有他的独特理念，其中有一条就是“顺应大势，趋利避险”。今天的李嘉诚虽贵为“首富”，依然对这一法则时刻不忘。

2013年11月5日，李嘉诚家族控股的A股唯一上市平台长园集团又遭长和投资减持4300万股。这不是长和投资的首次减持。自2013年以来，李嘉诚抛售长园集团的股份已经达到15%，其持股比例由之前的35.76%骤降至目前的20.76%，累计套现约9.17亿元。抛售A股的同时，李嘉诚家族还多次出售其在新加坡、香港本土以及内地的资产。

与此同时，2013上半年，李嘉诚在欧洲投资超过200亿元，仅6月针对爱尔兰电信的一项收购就耗资7.8亿欧元（折合人民币63亿元）。

被视作“商业超人”的李嘉诚大举抛售华语区资产，西进欧洲，到底折射出何种信息？这让市场议论纷纷。

万科主席王石对此甚至在其微博中表示：“精明的李嘉诚先生在卖上海等地的物业，这是一个信号，小心了！”

对外界的种种舆论猜测，李嘉诚曾在香港公开表示：“我爱香港、爱国家，长实和黄绝对不会迁册。”同时又说，“但生意规模大小，会随香港及世界的政治和经济情况而做出决定，当然，股东的利益，我也要负起绝对的责任……今天又再在英国进行其他投资，将来也可能会出售部分外国项目。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当年，在李嘉诚意识到未来的朝阳产业将不再是塑胶产业而是房地产业之时，就立刻将生意的中心转到了房地产业。后来，他又加大力度参与到通信、生物工程、零售连锁、能源等行业，这充分说明了李嘉诚并不喜欢"吊在一棵树上"，相反，他更喜欢跟随着时代走，也就是"在什么年代做什么生意"。

做生意首先要懂得"避险"，只有企业不倒，才有赚钱的可能。投资理论里有一个"金科玉律"，就是"不要把鸡蛋放在一个篮子里"。做生意，若将资金与风险一并投放一处，一旦出现问题，将使企业全军覆没。但是分散投资也应讲究方法，开展多元化经营，一方面可以分散风险；另一方面则容易把战线拉得过长。

其次，要能看出市场的走向，也就是所谓的市场的"势"，这是一个很玄妙的东西。有人说商界变化就如同小孩子的心情一样，说变就变，容不得你去适应。我们从刚刚改革开放时发生的那些事情就能看出一些端倪，当时有一些勇敢者"下海"，到了深圳等地方，似乎做什么都能赚钱。渐渐地，保健品市场兴起，各种口服液等大卖特卖，带动了一批新的企业崛起。到了20世纪90年代，网易、腾讯、百度、阿里巴巴等一批互联网公司又开始崛起。

摩托罗拉公司于1928年成立，很快就成了全球的通信业巨头，同时它也是世界财富百强企业之一。它开发了全球第一款商用手机、第一款GSM数字手机等，有一系列耀眼的成绩。但是，随着互联网时代的到来，这位当时独一无二的"通信巨头"却还没有意识到自己应该转型了。这时，摩托罗拉公司生产出来的手机样式开始匮乏，加之手机的价格偏高，其管理平台又混乱，公司连续几年都出现了亏损。但是摩托罗拉公司似乎还没醒悟，仍一味地追求固有的风格，甚至还请来有名的高管意图挽救局势。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2008年8月4日，时任高通公司COO的桑杰·贾正式加入摩托罗拉，担任联席CEO。当天摩托罗拉的股价上扬10%。《福布斯》称，桑杰·贾“有可能成为摩托罗拉手机部门的‘救星’”。从2008年摩托罗拉41.63亿美元的巨额亏损来看，它太需要一个“救星”了。

拿着“世界第一高管年薪”的桑杰·贾，面对的不仅是分析师们的挑剔眼神，还有更棘手的难题需要他去解决——曾经的“老大”摩托罗拉已彻底失去了早年的辉煌，先被诺基亚超越，后被三星和LG赶上，连保住前五的位置都非常困难。对此，桑杰·贾评价说：“摩托罗拉错过了1G向2G、2G向3G、黑白屏向彩屏的转换，以及拍照、触摸屏、QWERT全键盘手机等潮流。”

最后，被视作“救星”的桑杰·贾也无力回天，摩托罗拉移动终端事业部在2009年全年亏损11亿美元。2012年2月14日，谷歌对摩托罗拉公司的收购获欧盟和美国批准。2012年8月13日，摩托罗拉移动宣布全球裁员20%，并关闭1/3办事处。

跟随时势并不是跟风，这是一种大时代的大势所趋。假如别人都不需要我们的商品了，我们还在销售固有的商品而不考虑转型，就只会坑害了自己的企业。

那么如何去把握这个“势”呢？我们可以多关注国家政策、消费者消费习惯的变化。国家政策很容易导致一系列的变化。我们可以在平时多阅读新闻，随时掌握第一手资讯。消费者的消费习惯变化也很重要。一个企业家，不要高高在上地每天开会，应该深入市场，了解消费者的心理、消费者的消费习惯，并针对此提出相应的对策。这样，我们不仅能够顺应大势，还有可能走在时代的最前面。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 眼睛不能只盯着自己的小口袋，要看到世界大市场

我们都知道，李嘉诚发家的基础是投资塑胶业。当年，他的长江工业在塑胶生产上开拓创新，取得了令人瞩目的成绩，使企业逐步成了香港塑胶行业的龙头老大。

在香港市民看来，李嘉诚在塑胶行业可谓轻车熟路，继续在香港、澳门扩大自己的塑胶产业才是最稳扎稳打的方式。但是李嘉诚却清醒地认识到，在香港这个“弹丸之地”，其发展的潜力是有限的，并且只重视塑胶业的发展，其局限性也太大，应该把目光放到全世界、全行业去。

早在20世纪80年代，李嘉诚就开始在全球布局。当时，李嘉诚的长和系企业开始进军海外，业务范围包括能源、地产、电信、零售和货柜码头，以香港为基地延伸到祖国内地、北美、欧洲和亚太地区，其中，仅港口业务一项就在全球15个国家和地区投资进入30个码头。

1992年3月，李嘉诚、郭鹤年两位香港商界巨头，通过香港八佰伴超市集团主席和田一夫的牵线搭桥，携60亿港元巨资，赴日本札幌发展地产业。这一举动，立刻在日本商界引起了轰动。

1996年，为了集中力量从事专门业务，用专业化应对来自全球的竞争对手，李嘉诚改变了原先的经营模式，实施了分拆计划。他将长实与黄埔旗下的业务进行分拆上市，首先成立了长江基建公司——主要负责长江实业与和记黄埔旗下在香港的基建项目。

1996年7月17日，长江基建正式在香港上市后，以12.65元的股价成功集资36亿港元。与此同时，和黄也成功击败竞争对手，获得了巴拿马两个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

港口25年的经营权。

全球投资，带来了后期良好的回报。到了20世纪90年代后期，欧美经济发展的速度放缓，香港和英国港口进出口货物的数量下降，吞吐量呈负增长。但是，由于内地经济一枝独秀，深圳盐田港的吞吐量始终保持着大于20%的增长量，使得和黄旗下港口业务的整体平均增长率相对稳定。

胡雪岩曾经说过这样一句话："如果你拥有一县的眼光，那么你可以做一县的生意；如果你拥有一省的眼光，那么你可以做一省的生意；如果你拥有天下的眼光，那么你可以做天下的生意。"其实，赚钱还是亏本，关键就在眼光上。李嘉诚由一个名不见经传的小伙计，成长为华人首富，把生意做到了全球，靠的就是与别人不一样的世界眼光。

商人做生意，不能局限于一个小地方。局限在一个小地方，相当于限制住了自己的眼光和企业的发展空间。要充满信心，用参与国际角逐、创造世界名牌的坚定信念激励自己。当今这个时代，没有什么生意是做不起来的，关键就在于你是否有放眼全球的思维。

1988年毕业，马云被分配到杭州电子工学院教英语，很快就成为杭州优秀青年教师，每月89元工资。1995年年初，马云受托，作为翻译来到洛杉矶沟通落实一起高速公路投资，没想到，这次经历竟改变了马云的一生。马云在那里见到了互联网，他便对这个玄妙的东西产生了浓厚的兴趣。回国之后，马云的心就再不肯安稳下来。他开始四处借钱，终于做成了中国黄页。随着事业越做越大，引起了杭州电信的注意，并开始分享马云的市场，最后用强大的实力将马云的中国黄页吞并掉了。至此，马云的第一次计划破产。

1999年，马云卷土重来，成立了阿里巴巴。"alibaba.com"这个域名是马云1998年底在美国餐厅吃饭时突然想到的，他随即问餐厅侍者知不知

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

道“阿里巴巴”？侍者笑了笑说：“芝麻开门。”马云又跑到街上问了几个人，回答都是：“芝麻开门。”马云说：“从我外婆到我儿子，他们都会读‘阿里巴巴’。这个词世界上几乎所有语言中的发音都是‘a–li–ba–ba’，也就是说全世界的商人都可以没有困难地接受我们网站的名字。”

马云最终从100多个名字中选择了“阿里巴巴”，甚至不惜省吃俭用地用两万美元买到了这个域名。马云在跟合伙人开会的时候曾经说：“我们是放眼全球的，一定要做得国际化。”马云在说这句话的时候，他们十几个人正挤在一间破办公室里。

有的时候，做生意比的就是谁的眼光更长远。当然，这种眼光不是天生的，更多是在经商过程中锻炼出来的。比如，善于观察，积极思考，总结经验，多和别人沟通，有一种“不达全球不罢休”的决心，等等。说到底，做生意的眼光就是一种经商的悟性。

4. 不要小看零售业的“蝇头小利”

《塔木德》中曾有一言：“别想一下就造出大海，必须先由小河川开始。”《荀子》中也有类似的话：“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”做生意，“唯利是图”不可取，但“微利是图”却可以让我们积少成多。这也正是李嘉诚做生意的生财之道，赚钱之术。

在和记黄埔旗下，屈臣氏集团作为李嘉诚的零售旗舰，不断发力市场。屈臣氏个人护理店是内地市场第一家该类型零售店。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从2005年年初，屈臣氏在广州正佳广场开业第100家个人护理店后，集团的开店速度明显提高，到2010年，李嘉诚的零售店铺共达到8000多家。

据一些零售业内人士分析，“这意味着李嘉诚看好内地零售业的发展，并开始大力扩充这块的业务”。同时屈臣氏集团下属的另一零售业态——百佳超市，也开始大力渗透内地市场。

屈臣氏集团内部零售与制造业共同运作，并且各零售部门大部分都有自己的自有品牌商品。自有品牌产品的价格比同类产品的售价低20%~30%，这也极大地提升了屈臣氏零售业务的盈利空间。

根据和记黄埔2009年财报披露，当年零售业务收益为1161亿港元，这一数字已超过百联、华润等本土零售集团，并以微弱的差距屈居苏宁、国美之后。原来，零售业在李嘉诚手上也可以如此赚钱！

每天收集一点金沙，日子久了，会堆积成一座小金山。所有的财富都是靠夜以继日累积而来的，一夜暴富只是痴人说梦。李嘉诚从不小看零售业的“蝇头小利”，因为他知道，零售业的利润虽小，但却大大降低了企业的风险度，如果能妥善经营，零售业所创造的财富，就会像滚雪球一样，越滚越大。对李嘉诚来说，该赚的钱，一分都不会舍弃掉。

老子曾说：“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土。”意思是讲：成功是由小而大的积累。现在有很多创业者，眼中只盯着“大钱”，一心想做大买卖、干大生意，对那些零零碎碎的“蝇头小利”，连看都懒得看一眼。结果大生意没做成，小生意的小利润也没有得到。

小商品虽不起眼，却偏偏能让你赚大钱。世界500强中的美国吉利的当家产品是剃须刀；日本尼西奇公司则凭借一块尿布名震海内外，他们的产品畅销海内外70多个国家和地区；世界有名的连锁快餐店麦当劳，经营的只是汉堡包和薯条……由此可见，小商品所能创造的商业价值，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

并不比规模宏大的企业所创造出的利润逊色。

有“万能富豪”之称的美国西方石油公司的董事长阿曼德·哈默无意中发现苏俄商店中的铅笔很少，他果断地兴办起铅笔厂，专门生产符合当地文化背景的铅笔，结果第一年就达到了250万美元的产值，年产量达一亿支。几年后，这家铅笔厂成了世界上最大的铅笔厂之一。

沃尔玛公司由美国零售业的传奇人物山姆·沃尔顿1962年在阿肯色州成立，由一个小村镇的破商店起步。经过40多年的发展，沃尔玛公司已经成为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售企业。截至2008年3月，沃尔玛在全球14个国家开设了7266家分店，员工总数达190多万人。每周光临沃尔玛的顾客达1.75亿人次。沃尔玛还多次当选全球500强榜首企业。

沃尔玛的“女裤理论”是对“薄利多销”策略的最好解释：女裤的进价为8美元，售价为12美元，每条毛利4美元，一天卖10条，毛利为40美元；如果售价降到10美元，每条毛利2美元，但一天能卖30条，则毛利为60美元。

正是这一点点的“小钱”累积，才让沃尔玛越做越大。在1991年，沃尔玛年销售额突破400亿美元，成为全球大型零售企业之一。沃尔玛1993年的销售额高达673.4亿美元，比上一年增长118亿多美元，超过了1992年排名第一位的西尔斯，雄居全美零售业榜首。1995年，沃尔玛的销售额持续增长，并创造了零售业的一项世界纪录，实现年销售额936亿美元，在《财富》杂志“美国最大企业排行榜”上名列第四。事实上，沃尔玛的年销售额相当于全美所有百货公司的总和，而且，至今仍保持着强劲的发展势头。

其实，只有赚得了小钱，才有可能赚大钱。因为赚小钱不仅可以帮助你积累财富，还可以增加你的经验、见识、阅历、人际关系，培养你的金钱意识，在这一过程中，你会真正体会到赚钱的不易，摸到顾客的消费心

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

理。不要眼高于顶,觉得某个行业赚钱少就不干。试想一下,沃尔玛卖出一双袜子能赚多少钱?如果它每天能卖出去几十万双,又是多少钱?“大钱”与“小钱”之间是没有绝对的界限的。

无论是对正在工作的人,还是正在创业的人,“不放弃小钱”的思想都有借鉴意义。刚工作的时候可能工资低,但是好好干,不好高骛远,你的工资肯定会涨起来的;创业刚开始时你不被认可,也许每天只能赚很少的钱,甚至亏本,但是只要你坚持,找到自己的不足和优势所在,一样可以将生意做得越来越大。

5.少在外面吃饭,请客就请比你努力的人

李嘉诚非常重视对自己人脉的打造。多年来,从还是一个推销员的时候,他就开始运用自己的行动来感染身边的人,让他们成为自己的朋友。我们常认为众多名人在年轻的时候似乎总有“贵人”相助,从而使他们取得了成功。事实上这并不是“贵人”相助,而是他们积极打造人脉的必然结果。

2013年,李嘉诚在无锡演讲的时候说:“在你穷的时候,要少在家里,多在外面;在你富有的时候,要多在家里,少在外面。这就是生活的艺术。穷的时候,钱要花给别人;富的时候,钱要花给自己。很多人,都做颠倒了。

“穷的时候,不要计较,对别人要好;富的时候,要学会让别人对自己好,自己对自己更好。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“穷，要把自己贡献出去，尽量让别人利用；富，要把自己收藏好，小心别让他人随便利用。这些奇妙的生活方式，是很少人能够明白的。穷的时候，花钱给别人看；富的时候，花钱给自己享受。

“穷的时候一定要大方；富的时候，就不要摆阔了。在这个阶段，生命已经恢复了简单，已经回到了宁静。年轻不是过错，贫穷无须害怕。懂得培养自己，懂得什么是贵重物品，懂得该投资什么，懂得该在哪里节约，这是整个过程的关键。

“少在外面吃饭，要吃就请客，要请，就请比自己更有梦想的，更有思想、更努力的人。

“一旦生活需要的钱已经够了，那接下来最大的花费，就是用你的收入完成你的梦想，去放开你的翅膀大胆地做梦，去让生命经历不一样的旅程。”

事实上，这就是一种人脉投资，或者说叫选择性交际。什么人能够帮到我们呢？每个人的能力和人品在短时间内很难体现出来，那么我们要看的就是他们平时对待自己的工作的态度，看他们是否努力。一个认真对待工作的人，在日后往往也会大有成就，也就有可能帮到我们。李嘉诚演讲的中心意思就是：年轻时，要去奋斗，奋斗的时候要节约，但是在人脉投资的时候千万不能省。

成功励志学大师卡耐基曾经总结了那些百万富翁的共同特点，那就是，他们都拥有一本厚厚的名片夹，并且这些人脉往往都是他们年轻的时候就确立下来的，这也就是所谓的“人脉即财脉”。有一句话叫“一人成木，二人成林，三人成森”，人脉是看不见摸不着的，但是它又确实是一笔巨大的财富。当千万个人都来帮助我们时，那么巨额财富自然是信手拈来。

人脉的经营宜早不宜迟，要做好人脉投资，应注意以下两点：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一，“真诚地关怀你的顾客”。你越关怀你的顾客，他们就越有兴趣跟你做生意。真诚永远是交朋友的最好方法。

第二，避免产生利益纠葛。试想一下，当一个人只讲究利益的时候，与人相交就难免显得虚情假意，也很难赢得他人的真情实意。交朋友时，不要计较那些小利益上的得失。重要的是朋友，他们能够助我们在事业上处处逢源，也能帮我们结交到那些值得的人生缘分。

人脉投资的好坏将决定我们日后方方面面的发展程度。

6. 一直把目标定在前方

有人曾经问过李嘉诚成功的“秘诀”，李嘉诚轻描淡写地回答：“其实是很简单的。我每天90%以上的时间不是用来想今天的事情，而是想明年、五年、十年后的事情。”

20世纪80年代，在一次记者会上，李嘉诚谈及和黄成功的原因。他说，电信业务是未来集团的发展重点，他已知道五年后和黄要做什么。同时，李嘉诚之子、和黄集团副主席李泽矩也谈到，做生意的时间期限是5年、10年，而不是一年、两年，长实有些项目也是7年才有收成。可以说，着眼于未来、善于把握趋势是和黄成功的主要原因之一。

和黄在电信行业的发展并不是一帆风顺的。在1989年，和黄通过收购一家英国电信公司，开始涉足英国电信市场，但却出师不利，处于长期亏损状态。当时和黄在英国推出的CT2电信服务，名为“兔子”，由于只能打出，不能打入，较同期其他技术逊色，因此不能吸引到更多的客户，其产

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

品“模拟式电话”的价格迅速下跌。“兔子”只好宣布死亡，和黄也身受重伤，为此撤资14.2亿港元。

在投资英国电信市场初期，由于长期处于亏损状态，受到海内外证券业的不断批评，甚至有人认为和黄在英国的这项业务到20世纪末都不会有收获。在这样不利的形势下，李嘉诚凭着对未来趋势的正确分析与把握，坚持不放弃，在市场普遍对该项业务不看好的时候，他曾经亲自出面澄清市场上的传言，表示将继续支持在英国的电信业务。果然，和黄集团最终从另一款电信产品“橙”身上获得了惊人的回报。

每天早晨，李嘉诚都能在办公桌上收到一份当日的全球新闻列表，通常，这些关于全球经济、行业变迁的报道，是启发李嘉诚思考的入口。

在绝大部分中国的造纸厂还处于5万吨左右的年产规模的时候，张茵在东莞投资的第一台造纸机就是20万吨的年产规模；而且，从一开始，张茵就已经为其“造纸大王”的目标建立了长远的规划：她在太仓征地达到几千亩，使她在东莞和太仓的工厂的年产量足可达到900万吨，这样大规模的拿地，在2000年是绝无仅有的。

如今玖龙纸业已经成为中国最大的箱板原纸产品生产商，也是全球最大的箱板原纸产品生产商之一。玖龙纸业已成为中国第一、亚洲第二的造纸企业。在2009年，如果国际上没有重大并购，以设计产能计算，玖龙甚至是全球最大的包装纸生产商。很多中外知名的500强企业都是玖龙的客户，可口可乐、百事可乐、宝洁公司、松下电器、美的集团、TCL王牌彩电、康佳电视等企业，均采用玖龙纸业生产的“玖龙牌、海龙牌”包装用纸做成的外包装箱。

玖龙纸业在香港上市之后，张茵表示：“作为我个人来讲，我做任何事情总是有一个长远的规划，‘长远’这个概念对我来讲，就是希望我的玖

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

龙集团并不是只在我张茵这一代稳步发展，我希望我的下一代、下下一代，甚至等到多少年以后，都能好好地做下去。只有到了那个时候，我才会觉得我是真正成功了。总而言之，我觉得我所追求的是一件长远而有意义的事情。”

一个渴望成功的商人，应该永远努力去采摘那些需要奋力跳起来才能够得着的“苹果”，也就是目标。在企业运营起来之后，我们就要为它定下一个长远的发展方向和规划，甚至要详细到在哪年做到哪一步。我们看国际上的大公司，都是每年在年终总结的时候就宣布来年一整年的计划，这样才能使公司一步一个脚印，向着正确的方向前进。

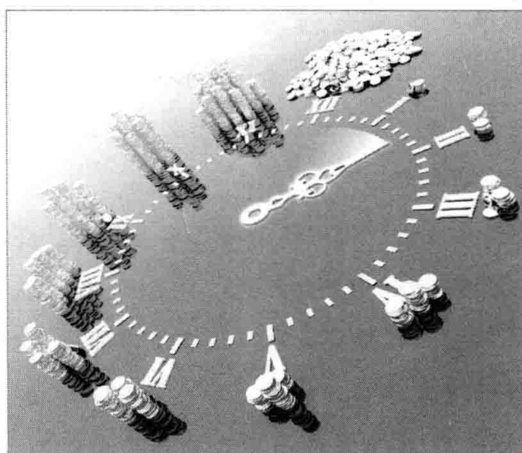
马云曾经在阿里巴巴成立不久就提出“每天营业额一百万”的目标，后来又提出“每天收入一百万”的目标，最后又提出“每天缴税一百万”的目标，而这些目标，阿里巴巴最终都一一实现了。这也许就是把目标定在前方的力量。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三课

谨 慎

——时刻规避风险



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 凡事必有充分的准备，然后再去做

对充分准备的重要性，李嘉诚曾以“游泳”的例子加以说明。他说：“我的泳术很普通，扒艇也很普通。如果想到达对岸，我不仅要确信我的能力可扒到对岸，而且一定要有能力扒回来。等于我游泳去对面沙滩，我不会想着游到对面沙滩休息。我要预备自己游到对面沙滩，立即再游回来也有余力，我才会真的游过去。在事先，我会常常训练自己，例如记录钟点和米数，充分了解自己后才去做。”

李嘉诚进入房地产业的时候，房地产业已经出现了楼花、按揭等营销方式。作为一个新进者，李嘉诚冷静地研究了楼花和按揭等营销方式，最后得出结论：地产商的利益与银行休戚相关，地产业的盛衰直接影响到银行的利益。因此，过多地依赖银行，未必就是好事。他决定在自己没有准备好之时绝不轻举妄动，首先，宁可不建新楼，也不卖楼花，然后不向银行贷款，最后物业只租不售。这三条规定让李嘉诚损失了大量的利益，他身边的人都忍不住着急，纷纷劝说：“你怎么胆子这么小？大家都在做了，你不做，以后就没得做了。”

但是李嘉诚却不为所动，依旧认为自己准备不足，还不能蹚这一浑水。面对着众人的质疑，他依旧坚持己见。

1961年6月，“廖创兴银行挤提风潮”证实了李嘉诚稳健策略的正确。廖创兴银行由潮籍银行家廖宝珊创建。廖宝珊同时也是“西环地产之王”。为了高速发展地产，廖宝珊几乎将存户存款掏空了，全部投入到地产开发中，因此引发了存户挤提风潮。这次挤提风潮，直接导致廖宝珊脑

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

溢血死亡。看见发生这样的事情，曾经讽刺李嘉诚的人都闭上了嘴。而后，李嘉诚则开始了自己的扩张征程，最后成为“香港地王”。

富兰克林在自传中说：“我总认为一个能力很一般的人，如果有个好计划，也是会有所作为的。”但凡成功的人，他们做事前总是未雨绸缪，提前谋划，而不是等别人的指示。而那些急功近利的人，总是事后补救。不在事前谋划，你的事业是不会有进展的。

有句俗语叫“磨刀不误砍柴工”。“磨刀”其实就是准备过程。在这个过程中，可能会消耗掉很多时间，也可能被别人甩在身后。但是当“刀”磨好了之后的“砍柴”速度，将让我们远远超过对手，甚至一举反超。这句俗语的主要意思就是说，我们不能为了一时的速度和利益，就放弃了长远的打算。

《论语》里有言：“工欲善其事，必先利其器。”司马迁写《史记》，光搜集资料就花了数十年的时间；曹雪芹写《红楼梦》，“批阅十载，增删五次”；达尔文写《物种起源》，用了几十年的时间进行考察研究……这些伟大的名人们，没有一个是急于求成的，在他们尚未做好准备之前，都不会轻举妄动。做生意也是一样，没有经过精密的谋划，没有“万事俱备”的准备，是不可能应付得来那些突如其来的变故的。

《礼记》中有一句话：“凡事预则立，不预则废。”做事前的准备，包括对突发情况的补救准备，还有对做好事情的前进准备。我们最好在做事前制订出详细的计划，并且最好是找到机会去验证这个计划的可行性，这样，才能让我们“小心驶得万年船”，越走越远。

马云创办阿里巴巴的初衷，就是想“创办一家中国人自己的电子商务网站，把买和卖的供求信息经过加工处理后在网上进行发布”。1999年2月21日，阿里巴巴的18位初始创办人凑够50万元创办了阿里巴巴，当时他们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

希望网站能在成立10个月之后吸引到投资。结果建立网站后没过几个月，就有好几个国际上的公司要投资给马云。尽管当时资金严重短缺，马云却一一拒绝，理由是"我们的公司还没有准备好"。

就这样，没有融资的阿里巴巴团队开始建立起自己的网站。他们取消了一切对外宣传，只是在内部专心做网站，从此开始了长达6个月的"闭门造车"。在这6个月的时间里，阿里巴巴基本上是封闭运作的。

但是，当马云带领着阿里巴巴横空出世的时候，全世界都为之震惊。阿里巴巴的B2B模式，被国外媒体、硅谷和风险投资家誉为与Yahoo、Amazon、eBay并肩的互联网第四种模式。在这时，更多的投资商开始找到马云。在很多赚不到钱的网站疯狂追逐风险投资时，马云却对风险投资百般挑剔。而马云之所以能如此"嚣张"，是因为他拥有一个一流的团队和一个潜力巨大的品牌。

民间有一句俗话，"好饭不怕晚"。制订好了计划，做足了准备，让自己变得更加有竞争力，这样发展并不会比别人慢，反而还会因为我们准备充分，而比别人走得更踏实、更稳健。

2. 分散投资，不把鸡蛋放在一个篮子里

1986年，美国学者在发表于《金融分析家杂志》上的一篇名为"组合绩效的决定"的文章中表明：投资收益的91.5%由资产配置决定。也就是说，"资产配置"能够为我们大大增加获利的机会。其实，合理而又多元化的资产分配能够让企业有效地避免风险，减少投资失败带来的损失，是早

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就被证实了的。

20世纪80年代中后期，李嘉诚开始了自己分散投资的历程。在进军加拿大时，仅他一人，就为面临经济衰退的加拿大带去100多亿港元巨资。1986年12月，在加拿大帝国商业银行的撮合下，李氏家族及和黄通过合营公司投资32亿港元，购入加拿大赫斯基石油公司52%的股权。

1986年，李嘉诚斥资6亿港元购入英国皮尔逊公司近5%的股权。该公司股东担心李嘉诚进一步操控皮尔逊，组织反收购。李嘉诚随即退却，半年后抛出股票，盈利1.2亿港元。1987年，李嘉诚与马世民协商后，以闪电般的速度投资3.72亿美元，买进英国电报无线电公司5%的股权。1990年，李嘉诚趁高抛股，净赚近1亿美元。

在1990年大规模进军美国时，李嘉诚在美国最合算的一笔交易，是他与"北美地产大王"李察明建立起的深厚的友谊。当李察明陷入财务危机时，为结下好的合作伙伴，他将纽约曼哈顿一座大厦的49%的股权以4亿多港元的"缩水"价，拱手"让"给了李嘉诚。

在新加坡方面，万邦航运主席曹文锦邀请香港巨富李嘉诚、邵逸夫、李兆基、周文轩等赴新加坡发展地产，成立新达城市公司，李嘉诚占10%的股权。

1992年3月，李嘉诚、郭鹤年两位香港商界巨头，通过香港八佰伴超市集团主席和田一夫的牵线搭桥，携60亿港元巨资，赴日本札幌发展地产业。

和记黄埔下属有七大行业，每个行业之间都有很强的互补性。比如在1998年至2001年之间：1998年零售业务不佳，基建和电信业务好；1999年物业和财务投资较差，但是零售却好转了；2000年零售、物业和基建都很差，但是能源好；2001年零售和能源比较差，但是其他五个行业都很好。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果李嘉诚仅投资单一行业，那他的整个企业集团必然会随着市场的变动大起大落。所幸，布局多个互补行业，使得整个集团“东方不亮西方亮”，每段时间都会有表现好的行业来弥补其他行业的下滑。从20世纪80年代至今，长江实业、和记黄埔与恒生指数的走势基本一致，这说明李嘉诚对产业的配置效果几乎分散到了整个市场，从而确保了企业的持续增长。

李嘉诚曾用“好谋而成，分段治事，不疾而速，无为而治”十六字概括了自己的投资原则。李嘉诚说：“因为我不是只投资一种行业，我是分散投资的，所以无论如何都会有回报。我是比较小心的。而且我的个人资产中很多是一个礼拜便可以拿得到现金的。”正是这种投资理念，让李嘉诚从1950年开始，就没有一年是亏损的。

经济学上有一句话非常著名：“不要把鸡蛋放在同一个篮子里。”“鸡蛋”就相当于企业的投资，若是把全部投资都投入一个行业或者一个项目上，就等于把几十个易碎的“鸡蛋”放到了同一个危险的地方，稍有波动就会“全军覆没”。

举个例子：如果我们有100万元，50万元买房子，10万元买股票，10万元买国债，10万元买基金，10万元开店面，5万元存活期，5万元花销，就算其中一样或两样出现亏损，也不会对我们的整体经济状况造成太大的影响；若将100万元全部拿来买股票或是其他投资，一旦有风险，将全部付诸东流。

当然，“篮子”要多选，但不可滥选，选择的前提是这个“篮子”必须有能创造利益价值的能力。

“不要把鸡蛋放在同一个篮子里”，是一种投资的智慧。分散投资，不求短时间内获取暴利，却会让我们稳赚不赔。多元化而不杂乱地投资，总有一个地方会赚到钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 要投资，不要投机

有“华尔街教父”之称的格雷厄姆在美国享有非常高的声望，就连“股神”巴菲特都是他的得意门生。他这样阐述“投资”的定义：“投资是一种通过认真分析研究，有指望保本并能获得满意收益的行为。不满足这些条件的行为应被称为投机而非投资。”他说：“投资是一次成功的投机，而投机是一次不成功的投资。投资是一种理财，是根据详尽的分析，在确保本金安全和满意回报的基础上的资金运作，讲求的是一种长远的、稳健的、战略性的理念，最忌盲目冒险跟风。因此，要理财，就必须投资，而不是投机。”

1962年，香港兴起了一股建房狂潮。

在这股风起云涌的“炒风”中，李嘉诚却始终保持清醒的头脑。他深深地知道，投机地产往往会有危机。因此，他仍一如既往地在港岛新界的新老工业区寻购地皮，营建厂房，甚至都不依赖银行贷款。随着新厂房的不断竣工出租，租金也源源不断地涌来，使李嘉减的事业发展势头良好。

正当李嘉诚稳扎稳打之时，那些职业炒家们却遭遇到了危机。比如，1965年1月，明德银号因参与房地产投机，流动资金倾尽，丧失偿债能力，出现挤提风潮，而宣告破产。这一破产事件，进一步加剧了大部分存户的恐慌心理，全港挤提风潮由此爆发。挤提风潮的势头极为迅猛，广东信托商业银行轰然倒闭。连实力雄厚的恒生银行也陷于危机之中，只好被迫出卖股权给汇丰银行，才免遭破产。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而在这次危机中，李嘉诚所遭受到的损失，与同业相比，微乎其微。

投机者总是想着一夜之间暴富，看到什么行业赚钱就去投资。这种不仔细调查分析，只顾表面暴利的心理，正是投机者们的真实写照。

而投资却不一样，它需要的是一个良好的心态。在投资之前，你会做详细的调查研究，再决定是否投资。如何投、投多少，都要经过慎重考虑，而不是跟风式的，别人投什么赚钱，自己也跟着投。

无论什么行业，一旦出现大量人员参与等"热炒"现象，就会产生泡沫，而泡沫的破碎，也正是投机者们的"自食其果"。所以，如果我们想要进行投资或者进行家庭理财，一定要充分考虑市场行情，切忌跟风，切忌抱着一夜获利的心态。如果把投资当成一种乐趣，并找出其中的规律，就一定会赚钱的。

全球瞩目的投资大师——"股神"巴菲特就曾经把"投资"形容为马拉松长跑：起跑时不要抢在前头（选择正确的投资策略），在中途一时跑得快也不一定会赢（不追求投机的高额回报），关键是要坚持下来跑完全程（不要亏空出局），才有可能取得胜利，笑到最后。

巴菲特总是避开那些所谓高速成长、光彩夺目的亮丽公司，因为其中投机的成分太重；而是选择那些增长速度中等但能持续稳定增长的公司来投资。正是这样的投资理念，让巴菲特的"股神"称号为世界所知。

我们首先要树立正确的投资理念，要与时俱进，不要盲目跟随"房地产热"、"黄金热"，可以尝试一些新兴的行业，并且最好对该行业的市场前景有所了解，这样才有利于我们随时做出判断。

其次，要对投资收益有一个正确的估计，不能盲目提高对投资收益的预期。我们不能投资一个项目，就觉得必须赚回来多少钱才肯罢休。正是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因为很多人都抱着这样的想法，才会出现大量的投机者。他们稍微赔一点就不甘心，于是继续加大投资，最后赔得精光。试想一下，我们所投资的项目就是收益慢的，那着急有什么用？更何况对一个项目盲目地定下高预期，也不是一种正常的心理状态。

4. 与其到头来收拾残局，倒不如当时理智一些，克制一些

商业的竞争一向是十分激烈的，最理想的状态自然是战胜对手，但是如果不能战胜对手，最起码也要保证自己不被对手“吃掉”。保存实力才是最重要的。只有这样，才能保住“翻盘”的机会，正所谓“留得青山在，不怕没柴烧”。盲目与对手拼个“你死我活”是不可取的，李嘉诚当年就犯过这样的错误。

李嘉诚的长江实业集团和李兆基的恒基在香港新界马鞍山都建有商居楼盘，长江实业集团的叫海柏花园，恒基的叫新港城。两个楼盘群仅隔一条马路。两家的竞争势在必行。

1994年，李嘉诚率先打响这场竞争战，开始降价推出海柏花园，没多久就卖出了800余套。而李兆基的新港城却门庭冷落，基本上没有什么顾客。李兆基一着急，也跟着降价销售。双方的价格战就此拉开序幕。

1995年7月13日，双方的价格战继续升级。李兆基再挑战火，宣布以“先到先得”的方式开售240套房子，每平方英尺售价4100港元，价格便宜了许多；李嘉诚寸土必争，当晚就将海柏花园的最新定价电传给各传媒，每平方英尺售4040元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就这样，李嘉诚与李兆基展开了外交价格拉锯战，双方你争我夺，互不相让。到后来，李嘉诚的海柏花园卖到了每平方英尺3275港元；李兆基不再继续降价，却仍与长江实业对抗。

这场竞争以李兆基的退出宣告结束。从表面上看，李嘉诚取得了胜利。但是这场恶性竞争却给长江实业造成了很大的风险，由于楼盘的价格过低，长江实业并没有从中得到多少利润。

事后，李嘉诚回忆起这场商战，难免有点悔意。他不断告诫自己，企业发展中要保持稳健的作风，不能为了一点利益就与对方陷入恶性竞争中，更不能不顾风险，把企业带进商战的泥潭。总之，在决策之初，一定要深思熟虑，保持足够的理性，避免让自己难堪。

《孙子兵法》有言，“不战而屈人之兵”。这是在商界也同样适行的一句话。商界竞争中，最好的打败对手的方法不是一味降价，也不是迅速扩张，而是要稳扎稳打，将自己稳固下来，“放长线钓大鱼”。不要陷入跟别人斗争的旋涡当中，要自己逐渐地强大起来，从而占领对手的市场。要用好的产品和服务来吸引消费者，而不是头脑不冷静，去找对手比拼，这样做是毫无意义的。

做生意还是以稳扎稳打、步步为营为贵。古人说：生意如牛涎。牛涎又细又长，拖了三尺都不断。因此这句话的意思是说，做生意要像牛一样“垂涎三尺”，细水长流。只要生意不断就好，利润少点没关系，比起“一夜暴富”、“一夜破产”的情况，这种方式要安全得多。

所谓水滴石穿，聪明的生意人总是懂得在做生意的时候用冷静理智的头脑分析问题，不会因为竞争对手的挑衅而恼火，也不会因为利润微小而急躁。他们用执着的智慧和审慎的态度告诉我们：积累财富的过程或许就像是一场从无到有的耕种，是一场旷日持久的马拉松赛跑，但只要用稳扎稳打的姿态前进，不急于求成，也不焦躁不安，就能保持战斗

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

力,财富的雪球就会越滚越大。

富士康是第一家进入昆山投资的台资企业。后来昆山的地价猛涨,很多人都劝郭台铭,说制造业赚钱的速度太慢了,代理加工行业的利润在相当一段时间内都会很微薄,远不如直接去炒房产、炒地皮,这样很快就能赚到丰厚的收益。但郭台铭却毫不犹豫地拒绝了这些建议,他说:“如果我的团队一天到晚去学怎么挣‘快钱’和‘热钱’,那么久而久之,他们就再也不会赚‘慢钱’和‘冷钱’了。”

郭台铭的理智与克制,让富士康连续八年跻身《财富》500强。坚持自己的“慢”盈利模式,是富士康稳固发展的基础。事实证明,慢工出细活,正是由于富士康的精细化管理和盈利模式,才能得到市场的认可。正是这种“蚂蚁啃骨头“的改革精神,才能让富士康稳步向前,如今世界巨头苹果公司的在华代加工业务都要交由富士康来做。

总有一些企业家喜欢抱怨自己所处的行业赚钱太少,殊不知,正是因为这种“微利”,才使他们的竞争对手不多,眼红的人才少。有一句话叫作,“赚钱好比长跑,不能急功近利”。企业家的眼睛不能只盯着所谓的暴利行业。一个企业家,应该懂得为企业的长远发展去考虑,而不是只追求短期利益。只要企业的盈利模式对了,即便现在不盈利,早晚也会盈利;如果企业的盈利模式不对,即便现在盈利,这种盈利也很难持续。

所以说,“与其到头来收拾残局,还不如当时理智一些,克制一些”。面对诱人的利益,面对竞争对手的挑衅,理智与克制永远是战胜他们的法宝。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 完善的危机管理和风险管理

面对危机，最重要的是要保持沉着冷静，处变不惊。古人说："安静则治，暴疾则乱。"如果心里先慌了，那么行动必然会乱；只有冷静沉着，才有可能思考出对策，转危为安。

地处北京王府井的东方广场是目前亚洲最大的商业建筑群之一，占地10万平方米。但在这个项目的建设过程中，却遇到过许多出人意料的麻烦。项目几番起落，差点儿胎死腹中。

李嘉诚起初计划把东方广场建设成为建筑面积14万平方米、楼高80多米的连体建筑，但这个提案却遭到了很多质疑。面临此境，不太善于谈判的合作伙伴郭鹤年知难而退，留下李嘉诚孤身应对。经过反复商谈，该项目在1993年间全部获得北京市政府的批准。为了符合北京市的规划要求，东方广场不得已修改了设计方案，将整个建筑的高度降低了30%，分建成11座不相连的建筑物。

东方广场建成后，建筑高度为70多米，占地面积10.1万平方米，这比当初的规划降了许多。但是能达成这一妥协性的协议，已是很不容易。此外，在建设期间，东方广场还经历了一系列风浪，工程过程起伏变幻，事内事外的猜测、国内国际的言论绵延不绝。

李嘉诚冷静应对，并未被这种种困难所吓倒。他顶住了方方面面的压力，经过不断地谈判，最终平稳渡过了一浪高过一浪的危机。依靠李嘉诚出色的危机管理艺术，东方广场"劫"后余生，最终落成，成为新北京的一个标志性建筑。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

出色的危机管理艺术，让李嘉诚在多次危机中不但不倒，反而身价上涨。自1997年亚洲金融危机爆发后，李嘉诚的财富反而在1999年大幅增长，并首次坐上“香港第一富豪”的交椅。在2007年3月的全球富豪排行榜中，李嘉诚以230亿美元的财富位列香港地区第一，比第二名李兆基的170亿美元多出50亿美元；在美国次贷危机爆发之后的2008年3月，李嘉诚的财富达到265亿美元，比李兆基190亿美元的财富增速更快；而在金融海啸席卷全球后，“和黄系”的股价跌幅远小于李兆基的“恒基系”，双方的财富差距又进一步扩大。

这主要得益于李嘉诚完善的危机管理艺术。郎咸平曾经评价李嘉诚有三大管理危机的法宝，分别是：大量的现金、低负债比例和行业间的互补。蔓延全球的金融风暴来临后，香港经济也走入一个严峻的寒冬，大部分投资者的腰包都缩水过半，就连李嘉诚控股的公司股票的市值也大幅缩水上千亿港元。但即便如此，李嘉诚依然表示，他对旗下公司的业务充满信心。

李嘉诚是何来的信心呢？他又是如何面对的呢？

首先，李嘉诚立刻停止了和记黄埔的所有投资，而且负债比例极低，只有20%。更重要的是，他手中积累了大量的现金。据估算，他手中大概有220亿美元的流动资本，这220亿美元当中，有70%左右是以现金形式所保有的，另外30%是以国债方式保有的，所以非常具有流动性。

李嘉诚对现金流高度在意，也富有盛名。他经常说的一句话就是：“一家公司即使有盈利，也可以破产；但如果一家公司的现金流是正数的话，便不容易倒闭。”面对这次全球性的金融危机，李嘉诚又一次遵循了“现金为王”的投资理念。

李嘉诚说，现金流和公司负债的百分比是他一贯最注重的环节。控制负债，也是李嘉诚的公司在这一次危机中能够规避风险、继续稳定经营

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的关键。国内的很多上市公司的负债率为100%~300%，而和黄的负债率仅仅为15%。

面对可能到来的风险，我们要意识到，慌张是没有用的，首先就要做到像李嘉诚一样，在平时就倡导企业要在“稳健中不忘进取，进取中不忘稳健”。企业的发展不宜过于急促，只有这样，才能避免企业的发展“过犹不及”，企业才既不会停滞不前，也不会去冒不应该冒的风险。

其次，企业家们应该有足够的风险管理和危机管理意识，同时建立起一整套完善的危机管理模式。只有这样，在遇到突然而来的危机或政治、经济等的冲击时，企业才能做出应变，从而自保。

郎咸平曾经对此评价说：“一个企业家是否成功，不是说你是不是首富，不是说你赚了多少钱，而是说你是一个最好的风险管理者。只有进行最好的风险管理，才能够让你永续长存。”

6. 在所有人冲进去时及时抽身

我们都知道“盛极必衰，月盈必亏”，一句充满哲理的话，囊括了世间万物的发展规律。李嘉诚在长江商学院的一次课程上说：“当所有人都冲进来时，我们跑出去；当所有人跑出去，都不玩时，我们冲进来。”李嘉诚所奉行的“人去我取”、“及时抽身”策略，清楚地表述了如何做才能在危机来临之时选择挺身而出，从而大赚；又如何在很多人跟风之时选择悄然退出，从而不被套牢。

当年李嘉诚在塑胶花行业做得风生水起，被称为“塑胶花大王”，但是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他却在那个时候果断地退出了塑胶花行业——因为他看到了塑胶花产业的现状。当时的情况是，仅在香港就出现了好几百家工厂在生产塑胶花，而香港市场已经根本无法再吸纳更多类似的产品，再加上人们生活理念的变化，塑胶花产业必将走下坡路。李嘉诚第一个将塑胶花带入香港，开创了一个塑胶花时代，也将更多的人带入了塑胶花行业。当所有的人都一拥而上的时候，他却主动地退了出来，这就是李嘉诚的智慧。

在1987年10月“股灾”之前，巴菲特几乎把手头上的股票全卖掉了，只剩下列入永久持股之列的股票，所以他遭受的损失非常少。巴菲特认为，当有人肯出远高过股票内在价值的价格时，他就会卖出股票。当时，整个股票市场已经达到疯狂的地步，人人争着去买股票，因此，他觉得已经有了卖股票的必要。

巴菲特曾说过：当人们对一些大环境的忧虑达到最高点的时候，事实上也就是我们做成交易的时候。恐惧，是追赶潮流者的大敌，却是注重基本面的财经分析者的密友。这就像李嘉诚所说的“在所有人冲进去时及时抽身”一样，这也确实可以作为投资市场颠扑不破的一条盈利法则。

“中国绿叶”绿茶公司创始人李友松说：“迎合市场需求只能算是混饭吃，而创造市场，才算是做生意。没有一个市场是绝对饱和或绝对空缺的，从饱和的市场中发现甚至是创造消费的空缺，才是一个商人成功的关键。”

当所有人都“热炒”某件商品的时候，就会出现泡沫。这个时候，若是依旧贪图大量的利益而不及时撤资的话，很可能就会因为泡沫的破裂而导致投资的失败。

我们可以利用人的注意力的特性，反其道而行之。也就是说，当别人都冲出来的时候，我们却偏偏进去；别人都来做某件事的时候，我们偏偏不加入。说白了，就是投资做生意不能死板，应该顺势而为，抓住市场的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

空白处进行投资。做第一个吃螃蟹的人，一定是赚得最多的那个人。

360老总周鸿伟说过："我非常推崇苹果公司的一句话：Think different。我对这句话的理解，就是'反其道而行之'。即大公司有资源、有实力做的事情，小公司一定不要跟风做，而是要从大公司不屑于做，或者不愿意做的地方寻找机会。"

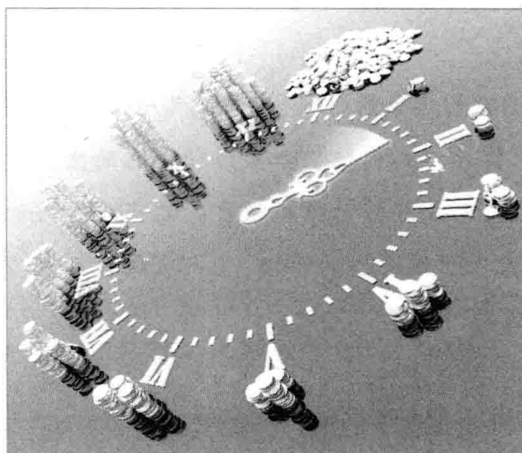
征战于商海，我们或许做不到最大，但一定要清楚自己的优势所在，做到最强。市场竞争残酷，没有弱者的容身之地，必须努力建立自己的竞争优势，也唯有如此，才能做到"当所有人都冲进去的时候赶紧出来，所有人都不玩了，再冲进去"，才能进入待机而发、顺势而为的商业境界。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四课

勇 敢

——经商就是斗智斗勇



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1.要走一条别人不敢走的路

李嘉诚善于走人家不敢走的路。纵观李嘉诚的一生，我们可以看出，他在一次又一次“不走寻常路”中积累了巨额的财富，获得了巨大的成功。

李嘉诚最开始创业的时候，选择了塑胶产业。那个时候，塑胶产业对香港来说还是一个相对新鲜的产业，并没有多少工厂愿在这方面进行投资。李嘉诚意识到塑胶产业即将迎来一个辉煌时期，于是，果断投身于此行业。

在塑胶玩具和家居用品上经营了7年之后，李嘉诚又一次做出了选择。他意识到如果不进行新产品的开发，塑胶厂就不会有新的发展。于是，他远赴意大利学习塑胶花生产技术，将塑胶花引进香港，打开了香港塑胶花市场。当时的塑胶花在香港人眼里还是一种新鲜玩意儿，于是出现了购买的潮流。

在塑胶花生意做到顶峰的时候，李嘉诚又一次将目光投向房地产业，但是，他主要以租赁的方式获取租金来经营自己的生意。在别人纷纷退出房地产业的时候，李嘉诚却大肆扩张自己的产业。当他意识到房地产业在香港的暴利时代已经过去的时候，又一次调转目光，投资内地，成为李嘉诚新的发展道路。

有句话叫作“没人穿鞋子的地方是鞋子最好的市场”，也就是说，没有人做过的生意最赚钱。所以做生意要讲究另辟蹊径，尤其是对那些想要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业的人。若是投入到那些很多大公司已在做的项目，根本没有发展的空间和可能。正如马云所说："未来的互联网是创新的世界，如果你还想做门户网站的话，那百度和腾讯以及阿里巴巴会帮着你死。"当年的网易财大气粗，想在即时通信领域分一杯羹，做出来一个"泡泡"，结果市场占有率极低。

海尔集团总裁张瑞敏说："私营公司不断高速发展，风险非常大。好比高速公路上的汽车，稍微遇到一点障碍就会翻车。要想不翻车，唯一的选择就是不断创新，不断打破现有平衡，再建一个新的平衡。"对一个商人来说，要想成功，就要敢于走别人不敢走的路，在其他人没有意识到之前，率先走上这条道路。

做生意，就是要有一个敢闯的劲头，敢走别人不敢走的路，敢做第一个探索的人，虽然这样有风险，但往往利润回报也是丰厚的。只要你敢尝试"不走寻常路"，你就成功了一半。

一般来说，别人都不敢进入某个行业，往往代表着这个行业冷僻、不受欢迎，或者在这个行业发展非常艰难。我们在走与众不同的道路时，还要多方考虑到这条路是否切实可行。若真是毫无市场，而我们还贸然前进的话，必然会吃苦头。

最成功的商人能够创造出市场，也就是改变消费者的消费习惯。乔布斯用iPhone改变了全世界人对手机的看法，也改变了我们用手机的习惯，这就是他的伟大所在。同时，iPhone的成功，也为乔布斯的苹果公司带来了巨大的利润。

要去创造出新的市场——任何商人，只要做到了这一点，恐怕想不赚钱都难。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 要敢冒险，但不盲目冒险

有一个故事很好地阐述了“冒险”与“盲目冒险”的区别：

在一个山洞里有一桶金子，你要进去把金子拿出来。假如那山洞是一个狼洞，你这就是冒险；假如那山洞是一个老虎洞，你这就是冒进；假如那山洞里只有一捆劈柴，那么，即使那是一个狗洞，你也是冒进。

这个故事的意思是说，“冒险”是这样一种东西：我们经过努力，有可能得到某种东西，而且那东西值得我们得到；否则，就只是冒进，一点都不值得我们付出努力。

李嘉诚说过：“我本身是一个很进取的人，从我所从事的行业之多便可看出。不过我注重的是在进取中不忘稳健。”

李嘉诚非常看好近20年来中国经济的高速增长。随着中国加入WTO，这更坚定了他的信心。

李嘉诚领导的长和系坐拥强大的资金，他在内地从容规划，通过收购、合资等形式，占领了众多产业的制高点。在中国大陆信息产业蓬勃发展的时候，李嘉诚对大陆市场的新出击，却显得格外稳重。

李嘉诚进行“保守的冒险”是有根据的，因为他也曾遭遇2000～2001年间全球网络泡沫经济的破灭所带来的灾难。

尽管庞大的投资造就了李嘉诚在内地的知名度，但不容忽视的是那些超过15%~20%的投资项目的失败，对于一向业绩稳健的长和系而言，这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

么高比例的投资失败率是过去所从来没有过的。

李嘉诚事后总结：冒进，是长和系在那一次失败的原因。早期的TOM、电信盈科和数码港曾给企业带来了神话般的光环，造就了李泽楷这样的传奇人物，但是并没有真正给集团带来实际的商业利益。

狂热之后，对李嘉诚领导的长和系来说，TOM和电信盈科只剩下一个空壳了。基于此，李嘉诚曾经多次在企业内部指出，在一个激进的时代，最重要的是保持清醒的判断能力，不能因为头脑发热而迷失了方向。

想在商场上立足，不仅要有超前的眼光，还要敢于冒险。有冒险精神，对于商人来讲，是难能可贵的。但除了胆大，还必须心细，要慎重决策，才能成为赢家，才能开创出一番事业。

在面对纷乱复杂的市场行情时，是否能够做出旁人都不敢做出的判断；在面对一个陌生项目的时候，能否有大胆开拓的勇气，这些，都是判断一个商人是否能成功的标准。永远的保守，不但不会让我们进步，甚至还会因为被别人落得太远而被淘汰。所以，作为一个商人，必须要有一颗敢于冒险开拓的心，但这绝不意味着冒进。

1991年，巨人汉卡的销量一跃成为全国同类产品之首，所属公司获纯利1000多万元。到了1992年，巨人集团的资本超过1亿元。史玉柱一心想要在房地产业大显身手，打算建一座巨人大厦，大厦的楼层计划一改再改，最后加成了70层的“巨无霸”，预算也增加到12亿元。史玉柱用买楼花的方式吸引投资，但资金链很快断裂。1997年，巨人大厦停工，购楼花者天天上门追要退款，史玉柱从“中国首富”变成了“中国首负”。

史玉柱在取得巨大成功后开始自信过头，建巨人大厦的时候犯了急功近利的错误，在资金尚未到位时就让大厦破土动工，这样的举动，让他多年

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的经营毁于一旦。由此可见,冒进对一个企业来说是多么严重的错误。

2008年上半年,越南股市、楼市双双雪崩,当部分外资开始撤出越南时,已多次赴越南实地考察的王永庆却决心下注。他在越南奇英县建设钢厂,占地2000公顷,引进世界最先进的炼铁、炼钢、轧铁的技术,及一贯化设备,一期工程投资80亿美元。这是越南有史以来最大的外商投资项目,占该国今年上半年吸引外资总量的一半。当年91岁的王永庆的确在冒险,因为当时全球经济衰退,许多国外大企业都纷纷收回触角。王永庆的举动看似非常激进,但却是他经过了仔细的调查研究,才做出的投资决定。

有媒体评价称:“王永庆选择越南经济低谷时进入,只需花费很低的成本,在时机把握上颇见功力。”

据资料记载,奇英县5亿吨的铁矿石藏量,可保证台塑钢厂数十年的铁矿石供应。钢厂还可以从与越南相距不远的澳大利亚、印度等铁矿石产地进口原料,其运输成本也将低于上海、武汉的钢厂。钢厂一旦投产,将可望牢固占据越南钢铁市场,并向东南亚、中东市场辐射。

全世界主要的开矿地都被西方的大公司控制着,王永庆想插手非常难,而这一次在越南的冒险,让他占得了非常大的先机,帮助他在东南亚地区打开了局面。

在“冒险”前要注意,不能看到利益就不顾一切地冲上去。在经商过程中,肯定会遇到在某个节点出现大量利益的时候,并且那些利益似乎轻而易举就可以得到。越是在这个时候,越不能冒进。做生意,在任何时候都要讲究调查研究和市场分析。我们看那些徒步穿越沙漠的人非常厉害,但他们在穿越之前无一不是做好了充足的调查、准备,他们设计好了路线,安排好了每天吃多少东西,甚至如何请求救援等,也只有这样,才能保障他们的冒险顺利进行。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 擒住一线机会，放手一搏

李嘉诚做生意，追求的是稳扎稳打。但是在关键时刻，李嘉诚却能像“变了一个人”一样——敢于冒险，敢于做出一些大胆的事情，来为自己的企业带来更大的利益。

在长江塑胶厂生产的塑胶花成功打开了亚欧市场以后，李嘉诚又把目光投向了北美。他印制了大量精美的产品广告画册，然后通过各种渠道将宣传册分发到了北美潜在的客户群体中。不久之后，李嘉诚便收到了来自北美的信息反馈。一家大规模的贸易公司对他的材料很感兴趣，提出派采购部经理来香港实地考察、洽谈业务。

但是这家大规模的贸易公司却有一个近乎无礼的要求，他们希望在时间允许的情况下，李嘉诚能陪同他们一起走访参观一下香港其他的塑胶花生产厂家。

对李嘉诚来说，这个要求是一个极大的考验。这就意味着，对方不一定会买他的产品，如果有比他更合适的，对方就会立刻转投别家。李嘉诚很清楚长江塑胶厂目前所处的状况，虽然他对工厂的生产技术和产品质量非常有信心，但在格局和生产规模上，却无法与香港其他那几家实力雄厚的大型塑胶厂相抗衡。

然而，在这个关键时刻，李嘉诚仍然决定放手一搏。他立刻回到公司召开高层会议，宣布了一个令人震惊的决定：在一周之内，将长江塑胶厂塑胶花的生产规模尽量扩大到令外商满意的程度。当时李嘉诚正在北角筹建两座工业大厦，原计划建成后留两套标准厂房给长江实业使用，但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是从时间上看，已经来不及了。他只有另外租借厂房，以解燃眉之急。

于是，李嘉诚委托房地产经销商，在北角最繁华地段的工业大厦租了一套标准厂房，占地约一万平方英尺。租金、迁移厂房的费用大部分都是从银行借得的高额贷款，为了这些贷款，李嘉诚把筹建工业大厦的房地产作为抵押。

此举可以说是李嘉诚经商生涯中最大也最为仓促的一次决定。如果这次失败，李嘉诚付出的代价可能就是失去多年来苦心经营的事业。这样做的风险有多大，一向作风稳健的李嘉诚心里非常清楚。而最终，李嘉诚的大胆行动换来了丰厚的回报，对方考察人员对长江塑胶厂的情况非常满意，在离开香港前就和他确定了长期的合作意向。而后通过该公司，李嘉诚还获得了加拿大帝国商业银行的信任，为自己进一步开拓海外市场奠定了良好的基础。

有句话说："富贵险中求。"这句话是不无道理的。有些时候，可能会付出高额的代价才能获得的利益，会让很多人止步。就像是悬在悬崖边上的美元，盲目去拿，有可能会摔得粉身碎骨；但是，如果经过谨慎计划，那么是有可能拿到手的。尤其是面对着可能给自己的企业带来巨大发展前景的机遇的时候，更不能犹豫，或者因为害怕失败而驻足不前。

这个世界上没有免费的午餐，做生意亦是如此。无论做什么生意，都会有赔本的可能。收益和风险往往是成正比的。小本生意风险小，收益也小；做国际大买卖，风险很大，却能日进斗金。

不是说做生意就一定要去冒险，关键在于当机遇在你面前的时候，你有没有敢做的胆识。若是没有敢做的勇气，这个不做，那个不行的话，企业永远也抓不住发展的契机。有利企业发展的时机会非常迅速地消失掉。对合作方来说，若是我们不敢与他合作，还会有别人愿意与他合作。在这种情况下，就应该倾尽全力，放手一搏，抓住机遇，赢得发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 当机立断,果断的人才能赚大钱

李嘉诚说过:“很多企业家,个性豪爽,做事磊落。经商者就需有果断力。因此,做事犹豫不决的人,非常不适合经商。”当年李嘉诚从塑胶行业转到房地产业时,可谓是毫不犹豫,想到就立刻做了。其实,在李嘉诚的经商生涯中,还有很多类似的时刻。李嘉诚的经商理念虽然是“稳健中求发展”,但是在良好的发展机遇到来的时候,他却丝毫不犹豫,习惯于果断出击。

20世纪60年代后期,香港经济起飞,地价开始跃升,李嘉诚开始迅速投资,购买了大量土地。在1977年5月,香港政府为兴建中区的地铁中环和金钟站地面建筑举行了公开招标。各大财团为争夺这块黄金地段的兴建权,展开了激烈的竞争。李嘉诚的主要竞争对手是英资怡和财团控制下的置地公司,因为它背靠香港政府,又有强大的财力作后盾,素有“地产皇帝”之称。然而李嘉诚却一举战胜了三十多家竞争对手,尤其是呼声很高的香港地产界巨头——置地有限公司,被誉为“三级超升”,开了华资吞并英资的先河。当日香港报纸用醒目的大标题大肆宣传“长江击败置地”、“长江压倒各财团,购得中区新地王”。从此李嘉诚的房地产之路也越走越宽。

70年代后期,香港股市热得烫手。李嘉诚又迅速投资,入市炒作,毫不手软。他首先瞄准的目标是英资怡和集团的“九龙仓”,悄悄地买入,果断地抛出,净赚5900万港元。1978年,李嘉诚又把目光对准了另一家老牌英资公司“青州英妮”,很快在股市上收购了“青州英妮”25%的股票,并出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

任该公司的董事。紧接着李嘉诚集中火力，对英资和记黄埔穷追不舍，在股市上大量吸纳和记黄埔的股票，最后将和记黄埔收入囊中。

李嘉诚的当机立断给他带来了巨大的利润。在很多与他同时代的企业家还没有缓过神来时，李嘉诚就已经出手行动了。李嘉诚的这种能力，让很多人折服。因为当面对一项重大决定的时候，要在短时间内做出正确的判断，是非常难的。李嘉诚的可贵之处就在这里，他不仅能迅速做出决定，而且往往能够做出有利于自己的正确决定，让自己赚得钵满盆足。

俗话说："当断不断，反受其乱。"有一些企业家，在面对某些抉择的时候，总是要思前想后，不停地考虑，生怕自己的决定影响了企业的兴衰。这样深思熟虑本是无可厚非的，但是却往往让赚钱的机会在自己眼前白白溜走。

在现实中，我们常听到这样的话，"某某真是个爽快人，和这样的人办事就是舒服。"爽快、当机立断，这就是很多成功者之所以能处处逢源的原因。做决定时爽快，并不意味着你不在乎所损失的资产，而是要在可能会损失上百万、甚至上千万元的时候，依然能够爽快地做出决定。只有这样的心态，才能做出好决定，随时抓住机遇。

孙正义，软件银行董事长。他在1995年第一次接触网络产业的时候，就立即决定在此方面做巨大的投资。经过一番调查之后，他选中了还在起步阶段的雅虎公司。他给雅虎公司的第一笔投资就是200万美元。不久，他和雅虎公司的创办人杨致远一起吃饭，表示要再投资给雅虎一亿美元，以换取雅虎公司33%的股份。

杨致远听了孙正义的提议后，认为他是疯了，因为当时的雅虎公司还只有五名员工，公司的发展方向都还没有确定，连杨致远自己都不知道雅虎公司的未来如何。但是孙正义就是相信自己的眼光，在1996年3月，他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

真的投给雅虎公司一亿美元。1998年，软件银行以4亿1000万美元脱手雅虎2%的股票，净赚3亿9000万美元。

1999年，软件银行投入阿里巴巴2000万美元，之后为帮助阿里巴巴收购雅虎中国，主动退股，套现3.5亿美元。

比尔·盖茨曾经赠予孙正义一句话："你和我一样都是冒险家。"但要成为一个合格的冒险家，需要掌握以下两点：

一是有选择最佳方案的决策能力。在生意场上，很多时候你的选择不是简单地在是非之间挑选，而往往是在一种方案不一定全优于其他方案的情况下进行。科学决策必须建立在对多种方案对比选优的基础上，这就要求领导者具有对方案进行评估的能力。

二是有风险决策的精神。客观情况往往是纷繁复杂的，有一些情况是不可能让人事先做出100%正确判断的。现实生活中，商人常常遇到的是一些带有不确定性、风险性的决策。这就要求作为商人的决策者要有敢想敢干、敢冒风险的精神，不能四平八稳、因循守旧。

5. 随机应变是正道

李嘉诚的生意之路并不是一帆风顺的，也曾遇见过很多非常棘手的问题，但是他都用其独有的智慧给处理掉了。随机应变对李嘉诚来说简直就是家常便饭。正是如此，李嘉诚的事业才能历经多年而不倒。

1987年时，香港著名的房地产企业怡和置地公司爆出财务危机，公司

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

发展举步维艰，已经到了破产的边缘。在这种情况下，很多同行业企业都有意将怡和公司收购，以此来扩大市场份额，增加自身实力。

在当时，李嘉诚也是这些有心收购怡和的大亨当中的一个。为此，他还专门拜访了怡和的老板凯瑟琳，提出了自己的收购意向。财大气粗的李嘉诚的介入，几乎判定了怡和的最终归属。但令港媒惊讶的是，李嘉诚却一直按兵不动，在此之后，也并没有表现出多大的积极性。

原来，自1988年3月开始，香港恒生指数就开始慢慢回升。本来对李嘉诚来说，怡和危机是他放手一搏的大好时机，但是恒生指数的回暖，却突然让事情发生了重大的变化。面对李嘉诚的挑战，怡和公司的一干人不愿意束手就擒，他们急忙进行磋商，开始着手计划反收购行动。李嘉诚从变化的局势中立刻看出——收购置地公司的最佳时机可能已经不存在了。

但抱着试一试的态度，李嘉诚还是召集了老友郑裕彤、李兆基等人再次向怡和提及集体收购意向。在谈判中，李嘉诚提出了自己的意见，但却遭到了凯瑟琳的坚决反对。双方经过几轮的交锋，却始终不能达成一致意见。面对凯瑟琳的高昂要价，李嘉诚认为，收购的价值已经不复存在了，即使收购成功，以对方的价格，也绝对是笔赔本买卖，于是顺水推舟，结束了这场持久战。

收购怡和能够扩大自己的业务，这对李嘉诚来说，无疑是一块不可多得的"肥肉"。因此一开始，李嘉诚也确实是铆足了劲想要实现这次收购。然而当情况发生变化时，"肥肉"变成了"毒药"，这个时候，如果为了面子硬生生把"毒药"吞下肚，非但不会尝出它的滋味，还可能酿成无法收拾的后果，因此最明智的选择就是撤回收购。李嘉诚的撤购行为，证明了他不是一个逞一时之能的人，他能够随着时机的变化来选择自己的行动。这也就是他为何能在商场上屡次获得成功的原因了。

李嘉诚在海外的几次大的投资行动采取的就是能成则成、不成见好

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就收的策略。如果收购顺利，则控得该公司；如果收购难度太大，则赚一笔就走，换一个地方再来。例如，1986年，李嘉诚斥资6亿港元将英国皮尔逊公司近5%的股权收入囊中。该公司股东不甘让外国人做他们的老大，为防止李嘉诚进一步控股，组织了反收购。李嘉诚随机应变，在半年后抛出该公司股票，成功盈利12亿港元。

从类似的事例中，我们可以看出，李嘉诚随机应变的能力是非常强的。这些随机应变的能力基于李嘉诚的胆识和谋略上。其实说白了，就是李嘉诚不贪婪，他知道什么时候前进，什么时候即将触礁，遇到危险就赶紧收手，他从来不会因为放不下利益而把自己的企业推向深渊。

《孙子兵法·虚实篇》曰："夫兵形象水，水之行避高而趋下，兵之形避实而击虚；水因地而制流，兵因敌而制胜。故兵无常势，水无常形；能因敌变化而取胜者，谓之神。"意思是要像水一样灵活变通，改变一成不变的姿态，才能取胜。

做生意其实也是一样的，必须在实践中根据实际的市场形势灵活变通，"以变制胜"才是王道。想要在多变的市场中立于不败之地，经营者就必须审时度势，不断变换招数，通过分析市场细微的波动，为自己指明下一步的方向。只有顺应不断变化的市场，才能立于不败之地。

6. 善于在危机中博利润

李嘉诚胆识过人，并且时机把握得非常好，仅这两点，就让李嘉诚在财富之路上越走越宽。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

20世纪60年代末70年代初，香港出现了一股上市狂潮。人们纷纷卖掉自己的家产购买股票，恒生指数曾经竟升至1170点的高峰。而在1973年，在世界石油危机的猛烈冲击下，香港经济受到巨大影响，其出口市场萎缩，股票市场大泻，甚至跌去市值七成以上，陷入萎靡状态。

早在1972年香港股市处于牛市时期，挂牌上市的长江实业就开始充分吸纳社会上的闲散资金，并将巨额现金投放于大量物业的低价收购上。这样，就在人们用低价卖出物业并用所得的钱去购买股票时，李嘉诚却统率他的长江实业一边发行股票，一边用发行股票所吸纳的资金成批地收购那些低价出售的物业。

到了1975年3月，长江实业召开股东特别大会，决定授权董事局发行新股2000万股，以每股3.4元的价格全部发行配与李嘉诚。李嘉诚则将从本人手上持有的长江实业股份中取出2000万股交与获多利有限公司，以私人配售方式，照每股3.4元的价格全部包销，目的是想在即将复苏的香港经济中大显身手，并使长江实业的股票得以更广泛地分配给各大公司机构及社会人士持有。

1973年年末至1975年，李嘉诚曾两次发行新股，集资了1.8亿元。当时，世界经济严重衰退，地产业更是处于低潮，李嘉诚却成功地购入十多个楼宇地皮。

常言道："不入虎穴，焉得虎子。"李嘉诚在人心惶惶、经济萎靡的时刻大胆操作，"迎风破浪"，赚得了许多利润，一举奠定他日后的发展基础。这就是一个商人的胆识的体现。李嘉诚的精明之处就在于，他并没有像其他人一样在危机中全面收缩以求保全自己，反而看到了赚钱的机会。正是这种过人的胆识和善于在危机中博利润的能力，造就了李嘉诚日后的首富地位，和历经多次危机仍然屹立不倒的传奇经历。

有句话叫："天下没有平稳的生意。"做生意，无时无刻不伴随着风险，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但是，伴随着巨大风险而来的，往往是巨大的利益。如何取舍这两者之间的关系，就显得至关重要了。比如经济衰退、市场不稳定时，在这些危险关头，高明的商人总能从中看到丰厚的利润，之后就是如何把握机会的问题了。

松下幸之助在日本被称为“经营之神”，他高超的经营技巧，从他年轻时候发家的故事就能看出一二。

在电灯公司工作时，年轻的松下幸之助琢磨发明了一种新型的灯头插座。可是却遭到了上司的否定。于是，年轻气盛的松下幸之助辞了职，下决心自己打出一片新的天下。正是这一决定，使他没有停留在小发明的层次上，而是很快进入了经营实战中。

当时他手头只有不到100元的积蓄，且单枪匹马，松下幸之助向原来共事的朋友借了点钱，又招来了自己的内弟井植岁男，拉了几个想做一番事业的年轻人，就在自己狭小的住处开了个小作坊，开始了实践自己梦想的旅程。

松下幸之助虽然设计出了灯头插座，但却没有实际制造过。一开始，他连灯头外壳的原料是什么都不清楚。经过多方请教，好不容易才弄清了灯头的制作方法，用了4个月时间，总算制造出了产品。没有周转资金，他把能当的东西都送进了当铺。在这个时候，松下幸之助却犹豫了，是这样继续赔下去，几个月后破产，还是回到原来的公司谋一份衣食不愁的工作？考虑了很久的松下幸之助决定即使倾家荡产也要干下去。

松下幸之助开始拿上自己的灯头插座到各个电器店去推销，他费尽口舌，走遍了大阪的店铺，却只卖出去100多个，收入10元。小作坊的其他人都纷纷另谋出路，只剩下他和井植岁男两人。

就在松下幸之助陷入绝境之时，突然接到了一笔制作电风扇底座的订单，而且商家承诺，只要做得好，还会后续订货。松下幸之助和井植岁

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

男两人开始没日没夜地赶做电风扇底座。一个月后，他们完成了首笔订单，赚了80多元利润。就这样，小作坊的生意开始有了起色，“经营之神”的道路开始展开。

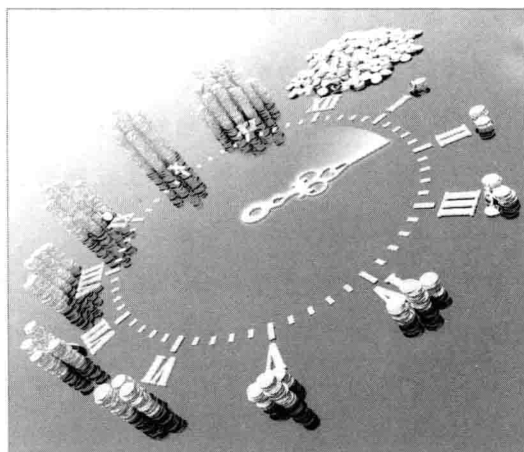
“风险与利润共存”的意思，并不是有了危险就一定要上。这是奔着“风险”而去，而不是奔着“利润”而去。想要在危机中获取利润，就应该先保全自己。就像2008年的全球经济衰退，李嘉诚公司的市值也衰退了不少。并不是每一次危机都能够让我们获取大量利润，关键要看危机时刻适不适合我们大展身手。只要做到随时小心操控，洞悉市场变化，这样，才能够在危机中博得利润。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第五课

思危

——90%的时间在考虑失败



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 身处瞬息万变的社会，要居安思危

李嘉诚说过："身处在瞬息万变的社会中，应该求创新，加强能力，居安思危。无论你发展得有多好，都要时刻做好失败准备。"

早年的李嘉诚将塑胶厂的生意做得蒸蒸日上。当时，订单如雪片般飞来，工厂通宵达旦生产，产品营业额呈几何级数增长。李嘉诚的信誉有口皆碑，银行不断放宽对他的贷款限额；原料商许可他赊购原料；客户们也愿意买他的产品。

春风得意的李嘉诚却开始思考另外一个问题：香港的塑胶玩具厂已经有三百多家，而且所生产的产品大同小异，再这样下去，塑胶玩具厂早晚要倒闭，必须寻求新的出路。

于是，李嘉诚去了欧洲考察塑胶花市场，回来后将长江塑胶厂改为股份制企业。他决定分两步走：第一步，组建合伙性的有限公司；第二步，发展到相当规模时，再申请上市，成为公众性的股份有限公司。

他首先到亲友中间集资招股，将筹集到的资金用于租赁厂房、添置设备。1957年年末，长江塑胶厂正式改名为长江工业股份有限公司。公司总部由新蒲岗迁到北角，由李嘉诚任董事长兼总经理。

李嘉诚开始着手引进西方的管理经验。此时的他已初步具备了现代管理意识和资本运营意识，这为他后来在股市的博弈打下了基础。李嘉诚将厂房分为两处，一处仍旧生产塑胶玩具，而另一处则生产塑胶花，并将塑胶花作为公司生产的重点来抓。

有了交通方便的厂址，有了初步的股份制，有了设备精良的厂房，还

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有先进的管理模式，公司的发展势头迅猛，长江公司一下子就跃于香港同类公司之上。

当时已经成为“塑胶大王”的李嘉诚并没有对自己的成绩沾沾自喜，他很快又考虑到了塑胶花的缺点。因为塑胶花毕竟不是真花，随着人们思想观念的转变，亲近自然的心态逐渐浓重，塑胶花终将被淘汰出局。李嘉诚又开始在想新的出路。后来的故事我们都知道了——“塑胶大王”变成了“地产大王”。

把一只青蛙放进一口煮沸的油锅里，它会奋力一跃，从而跳出油锅，逃出生天；而如果把青蛙放进一口盛满温水的锅里，然后对锅慢慢加热，青蛙就会死在锅里。做生意也是一样。最初创业的时候，总是雄心勃勃，无论遇到多大的困难，都能想到办法克服；等到创业成功后，有了安逸的环境，就会失去进取之心，由于神经逐渐麻木，只知享受成功带来的甘甜，忘记了提防做生意会遇到的危险，最后则会导致“全军覆没”。

孟子说过：“生于忧患，死于安乐。”据美国哈佛大学调查，在世界500强企业名单中，每过10年，就会有1/3以上的企业从这个名单中或消失，或落魄，或破产。在总结这些企业衰落的原因时，人们发现，春风得意之时，正是这些企业衰落的开始。这是因为在“顺风顺水”的时候，这些企业忽视了危机的存在，忘记了在产品开发以及经营管理上下功夫，才最终被竞争对手淘汰。

在德国奔驰公司CEO埃沙德·路透的办公室里就挂着一幅巨大的恐龙照片，照片下面写着这样一句警示语：“在地球上消失了的、不能适应变化的庞然大物比比皆是。”

2000年，华为的销售收入达152亿元，以29亿元的利润位居全国电子企业百强首位。而此时，任正非却大谈危机和失败，并发出“冬天”的警

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

报。从任正非第一次提出“过冬论”到2012年，已整整14个年头。14年来，华为的销售收入从152亿元增加到2400亿元，14年增长了16倍。华为从“中国第一”到“世界第一”，并跻身世界500强，创造了中国乃至世界企业发展史上的奇迹。

2012年上半年，华为的销售收入超过爱立信，成为全球最大的电信设备制造商。但是，在一次内部高管会议上，任正非却发出警告：“20年以后的华为是什么，我可以告诉你，两个字：‘坟墓’。”业界称，信息企业一直在进行一场“死亡竞跑”，这种“狼来了”的寓言式呐喊，增加了华为全体的危机意识，恰恰使华为变得更强大。

华为在任正非每隔三五年就阶段性地宣布“冬天”到来的警示中，频频取得接近50%的业绩增长。这种高度忧患意识一直保持了多年。在今天这样强大的情况下，华为依旧不忘初衷，也许这就是它成功的原因。

无独有偶，百事可乐公司的负责人韦瑟鲁普在公司蒸蒸日上的时候，反而提出了“末日管理”理论。他经常以大量令人信服的信息让员工体会到危机真的来临，并要求公司的年经济增长率必须保持在15%以上。近几年百事可乐快速追赶并超过可口可乐的业绩充分说明了韦瑟鲁普“末日管理”的实用性。

居安思危，是对一个发展中的企业最负责任的做法，也是一个真正为企业长久发展考虑的企业家应该考虑的事情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 开展新业务时，提前评估好自己是否输得起

李嘉诚曾经说："90%的时间我都在思考失败。"他有一个特性，就是在每开展一个新业务之前，都会提前评估，若是这个新业务失败了，能不能将损失控制在自己可以接受的范围内，然后再决定投资与否。

1977年，香港开展了开埠以来最浩大的地铁工程，整个工程计划8年完成，需耗资约205亿港元。当时的李嘉诚涉足地产业已20年，积累了不少经验，他觉得是到了改变形象的时候了——进军港岛中区。

李嘉诚开始翻阅各种资料。参与这次竞标的公司很多，其中最难对付的就是置地。当时香港流传这么一句话："撼山易，撼置地难！"然而，置地真的是坚不可摧的吗？

置地属于怡和系，怡和大班又兼置地大班。现任大班是纽壁坚，另一个创始人是凯瑟克家族的杰姆·凯瑟克。凯瑟克家族又是怡和有限公司的第一大股东。因此，纽壁坚身为两局大班，又得受股东老板的制约。凯瑟克家族力主把发展重点放到海外，这样，势必会分散纽壁坚坐镇香港抉择的精力。

这正是置地不易洞察的一个薄弱之处。李嘉诚通过各种渠道获悉：地铁公司与港府在购地支付问题上产生分歧，说明地铁公司的现金严重匮乏。地铁公司以高息贷款支付地皮，现在急需现金回流以偿还贷款，并指望获得更大的盈利。

做好了充足准备的李嘉诚，在地铁招标书上开了两个优厚的条件：满足地铁公司急需现金的需求，由长江实业公司一方提供现金做建筑费；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商厦建成后全部出售，其收益，地铁公司占51%，长江实业占49%。李嘉诚后来解释道，他对此次的投资已经做足了充分的准备，即便是失败了，长江实业也能够承受得住，所以才决定参与进来。

古人云："安而不忘危，存而不忘亡，治而不忘乱。"尽管这是治国安邦之策，可对企业管理同样适用。日本著名企业家松下幸之助在总结其企业成功的经验时，也特别强调：长久不懈的危机意识是使企业立于不败之地的基础。

当企业发展壮大到了一定程度之后，就免不了扩展自己的业务。很多企业在涉足新领域的时候，由于不熟悉业务或者仓促行事，打乱了企业的原来结构，从而给企业带来巨大损失，甚至使企业以破产告终。

2006年3月，腾讯搜搜正式上线运营，2009年9月完成自主研发搜索引擎，而2013年9月，随着腾讯宣布投资搜狗，搜搜系列产品，除地图之外，都作为嫁妆送给了搜狗。腾讯帝国的搜索业务最终黯然落幕。

目前腾讯已经在电商、游戏、社交、微博、支付、搜索等领域开始了发展。其他几项在市场上所占份额非常高，但是自2006年上线运营搜搜开始，搜搜就一直毫无建树，哪怕在2010年谷歌宣布退出中国之后，腾讯也并没有能够将谷歌遗留的股份"吃"下。

对腾讯来说，虽然搜搜已经完全失败，但是这点疼痛，它还是能够忍受得住的。马化腾在给员工的邮件中写道："搜索是互联网的基础性应用，公司对此的重视和投入是长期的，所以要有跑马拉松的心态。我们以前的路走得不顺，需要尝试换一个打法。"

华为总裁任正非有句名言，叫"惶者生存"。他说："十年来我天天思考的都是失败，对成功视而不见，也没有什么荣誉感、自豪感，而是危机感，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也许正是这样才存活了十年。我们大家要一起来想，怎样才能活下去，也许才能存活得久一些。失败这一天一定会到来，大家要准备迎接。这是我从不动摇的看法，是历史规律。”

3. 了解细节，掌握资讯，在事前防御危机的发生

多年来，李嘉诚一直保持着两个习惯：一是睡觉之前，一定要看书——非专业书籍，他会抓重点看，如果跟公司的专业有关，就算再难看，他也会把它看完；二是晚饭之后，一定要看十几二十分钟的英文电视，甚至还要跟着大声说，这是因为“怕落伍”。正是由于李嘉诚的这种对即时资讯的投入，才让他对市场发展态势了如指掌。

从20岁起，李嘉诚便热衷于阅读各家公司的年报。除了寻找投资机会，也从中学习其他公司的会计处理方法的优点和漏弊，以及公司资源的分布。他自称可以对集团内任何一家公司近年发展的数据准确地说出其中的90%以上，“看一看便能牢记，是因为我投入。”

虽已85岁高龄，但李嘉诚仍时时关注着新技术的发展。在李嘉诚的办公室，左手边摆着两台电脑，实时显示旗下公司的股价变动；而在侧面办公桌上，则摆放着他的苹果笔记本，用于平时的工作。

每天早晨，李嘉诚都能在办公桌上收到一份当日的全球新闻列表。据一位跟随他十余年的人士透露，这份新闻列表并非摘要，而是一个又一个的新闻标题，多来自《华尔街日报》、《经济学人》、《金融时报》等全球知名媒体。李嘉诚会先大致浏览一番这份列表，然后再选择其中想看的文

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

章，让人翻译出来细读。

李嘉诚的这个习惯坚持了十余年，甚至还专门设立了一个四人小组负责这项工作。李嘉诚表示，自己只看标题不看摘要的原因是“不想被误导”。

据一位员工透露，以前，李嘉诚看新闻喜欢看纸质版的，iPad出来之后，他就只看电子版了。更让人想不到的是，这么大年纪的李嘉诚，居然用的是最新潮的iPhone手机。

当年，正是由于李嘉诚阅读了《当代塑料》，才预感到塑胶花即将兴起，从而占得了塑胶花市场的先机。李嘉诚曾经在接受采访的时候说：“我常常讲，一块机械手表，只要其中的一个齿轮有一点毛病，你这块表就会停顿。一家公司也是。一个机构，只要有一个弱点，就可能失败。了解细节，经常能在事前防御危机的发生。”

简单来说，这就是防患于未然。生意场上随时都可能发生让我们意想不到的变动，如果处理不及时，甚至有可能给我们带来很大的损失。所以，想要在商界屹立不倒，就要在平时多留意市场的资讯。像李嘉诚一样，每天坚持掌握第一手资讯，关心股市、国际油价等的变化，好在第一时间就发现问题，从而预防危机的发生。

摩托罗拉是做收音机起家的，它的创始人高尔文有着超常的创新能力，同时也保持着敏锐的防患于未然的预感力。正因为这样，才使摩托罗拉安然渡过了一个又一个的危机，最终成为全球手机一霸。

1932年，高尔文凭着一些经济滑坡征兆，在银行倒闭的前一周，取走了公司的现金。而正是这笔不大不小的现金，保证了公司的正常运转，从而使公司安然渡过了那场危机。

到了1937年，仔细观察过市场的高尔文又有了一种预感。他思索良

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

久，终于下定决心，全力削减摩托罗拉的存货。他打电报给经销商，约请他们到他的办公室召开一系列的会议。会上，高尔文对经销商发布了强硬的命令："现在，要尽快出售你们的存货！"

许多经销商开始时并不相信高尔文的预感，但高尔文不容置疑地对他们说："大风暴即将到来，现在适时地削价，会使我们从现在起在60天到90天的大清算中得救。"

大多数经销商虽然半信半疑，但还是按照高尔文的吩咐去做了，这使摩托罗拉在1937年的销售额达到了700万美元。

果然，第二年全美的收音机行业就陷入了危机，许多企业几乎是在一夜间倒闭。摩托罗拉的销售额也一下子锐减到450万美元，而且被迫解雇了1000名雇员中的2/3，剩下的人每周也只能工作3天。尽管公司遭到了这样巨大的打击，但高尔文的超常预见力和防患于未然的果断行动力，最终使公司躲过了这场灭顶之灾。

"蝴蝶效应"的意思就是，一只蝴蝶在南美拍动翅膀，一个月后将引起北美的一阵龙卷风。一个高明的商人，要做的就是在市场的"蝴蝶"刚刚拍动翅膀时就及时发现并迅速调整战略，躲过即将到来的"龙卷风"危机。

成功的事前控制，要求我们不断地收集第一手的相关信息，并从各种信息中挑选出有用的部分，然后形成判断。如果发现问题，就及时采取措施，果断行动，这样才是真正的"防患于未然"。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 必须有大量的现金储存

李嘉诚一直秉承着“现金为王”的经商理念。李嘉诚对现金流非常重视，他经常说的一句话是：“一家公司即使有盈利，也可以破产，但如果一家公司的现金流是正数的话，便不容易倒闭。”

李嘉诚还说：“现金流、公司负债的百分比是我一贯最注重的环节，这也是任何公司的重要健康指针。任何发展中的业务，一定要让业绩达到正数的现金流。”

让公司随时随地保持着大量的现金储存，这是一种未雨绸缪的做法。因为谁也不知道市场会如何变化，可能在夜里正做着美梦的时候，自己公司的市值就化为乌有了。所以保持“实实在在”的现金储存，是一种“后手”的随时补救方案。关键时刻，只有我们自己手里的现金能够帮助我们渡过难关，也只有它能帮助我们重振旗鼓，再次站立起来。

大量的现金储备不仅可以让我们渡过一些突如其来的难关，还可以让我们抓住一些千载难逢的机遇。就像李嘉诚一样，用大量现金当作诚意，自然能够吸引到别人的目光。所谓远水解不了近渴，当我们碰到非常好的投资项目的时候，手里却没有可用的现金，只有一些股票等不稳定的东西的话，恐怕就要跟机会说再见了。

日本国内流行着“丰田汽车公司是日本中央银行”的说法，原因是丰田拥有的现金数额比日本国内大型银行保有的现金数额还要多。日本国内和国外有关业界都将丰田公司当作“日本中央银行”和“资金提供者”，认为其在金融领域里发挥着重要的作用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

丰田总裁张富士夫曾经说:“为了最终成功，我们必须保持大量的现金储备,以提高盈利能力,这是最关键的。”

在丰田公司逾千亿美元的资产中,超过300亿美元是以现金形式存在着的,这在同行业里是最高的。丰田顽固地储备巨额现金的做法是它自成立以来就有的传统。在掌门人张富士夫看来,与福特比一下,便可以知道这种做法的好处:2000年夏,福特有260亿美元的现金,它把其中的一半用来股票回购、股利分配以及收购,很快就陷入了现金短缺的窘境。

当丰田的外国竞争对手,如通用、福特等正在忙于建立全球性的汽车联盟时,丰田却在将资金不断地注入萎靡不振的银行,或者投资于身陷困境的工业企业。

最终造成的结果是,福特斥巨资欲挽救其在英国的汽车业务,但却没有多大成效;通用对意大利菲亚特的大笔投资也没有收益。而这时,丰田已经通过那些扭亏为盈的银行和工业企业,积累了足够的现金。

多年坚持的大量现金储备,曾经让丰田多次在日本的经济危机中屹立不倒。他们在银行纷纷倒闭的时候,迅速地拿出充裕的资金让自己撑过危机。有了现金储备的丰田,就像是一个有大人撑腰的小孩子一样,它迅速在全世界不断地扩张,最后连美国市场都被它征服。丰田成了全球四大汽车公司之一。

苹果公司也非常喜欢储存大量的现金。2011年,苹果公司的财务报告显示,其手中的现金储备高达764亿美元,而且还有“快速增加的巨额利润”。与此同时,美国财政部账号内的现金总量不过737亿美元。随时保持着大量现金,预防着出现变故和失败,这样的经商智慧非常值得我们学习。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 保持最低的负债率

李嘉诚在接受采访的时候曾经说过："这么多年来，1950年到今天，从我的个人资产来讲，从来没有一年比去年少。要做到这样，第一原则就是不要有负债。我在1956年以后，个人没有欠过一个债。"李嘉诚的桌子上摆着一大一小两头北极熊雕像，他指着小北极熊说："我的负债是这个。"又指着大北极熊说："我的现金是这样大。"

在"高现金、低负债"的财务政策下，李嘉诚旗下企业的资产负债率一直保持在12%左右，堪称极低。而在金融危机袭来的时候，李嘉诚不惜将旗下物产低价出售以换取现金。2008年11月，李嘉诚在北京投资的第一个别墅项目"誉天下"以最低5.7折的低价甩卖引来市场关注。摩根士丹利的一份研究报告称："长实相比竞争对手更愿意采用低价策略来加快销售。香港住宅市场自1997年6月以后持续下滑的形势，证明这是一个恰当的策略。"

根据数据公司Dealogic的资料显示，自2008年金融危机以来，长江基建集团有限公司已投入超过220亿美元用于海外收购。在李嘉诚投资欧洲设施的同时，正准备让旗下全球零售企业屈臣氏上市。有分析师估计，这样一来，筹资金额将高达200亿美元。

其实"超人"李嘉诚也并不总是在商海中一帆风顺。和记黄埔曾因投资于高速移动电话网络而经历了长达7年、总计200亿美元的亏损。但因为投资项目的多样化和低债务水平，公司经受住了这一考验。

李嘉诚有一句名言："我不欠别人一分钱，因此睡觉睡得好。"经济学

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

家郎咸平的评价是："也许很多人会说李嘉诚胆子太小了，但我认为稳健才是李嘉诚成功的法宝。"

也许这就是李嘉诚历经多次危机，其身价不降反升的原因之一。李嘉诚用持有大量现金和低负债率两相融合，让他的企业一直维持在一个平稳的状态。在经受大风大浪的时候，企业往往能平安渡过。

做生意，保持低负债率能够让企业的风险大大减少。没有负债，就代表着"赚多少钱都是自己的"，企业可以没有负担地进行投资，而不是"用别人的钱投资，赔钱的时候还要还别人的钱"。

企业资产负债率的高低与流动资产所占总资产的比重、流动资产的结构以及流动资产的质量有着至关重要的联系。如果流动资产占企业总资产的比重较大，说明企业资金周转速度较快，变现能力强的流动性资金占据了主导地位，而这些资产的多少直接影响着企业付现的能力。所以，在企业能够控制的情况下，保持一个低的负债率，能够让企业更加平稳地走下去。

王正华，中国低成本航空第一人。他的春秋航空公司打着"1元机票"、"199元机票"、"299元机票"等销售口号，2011年净利润逾4.7 亿元，成为当前国内最成功的廉价航空公司。

我们可以从王正华的公司管理上看出他的一些经营理念。王正华的办公室面积不到10平方米，只有一张办公桌、一套白沙发而已。如果要喝水，他还要走到楼道的走廊上去接，因为春秋航空公司的饮水机不在办公室，只有在走廊上可以享用。

王正华规定，国内出差，住的酒店必须是三星级以下。出国就更惨了，因为王正华自己都坐地铁，住地下旅馆，吃方便面。

最值得学习的是，春秋航空公司的负债率一直保持在40%~50%，而且

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从不欠机场、航油等供应商一分钱。

王正华曾经在接受采访的时候说:“有人说我不会做生意，民航业负债率应该在70%~80%才是合理的。可现在我们还没到大量买飞机的时候，负债率就到70%~80%，那到大量买飞机时怎么办?所以我跟财务等部门说,我们负债率不能高。基建我做得也很少,比如买办公楼、搞享受型的资源,我都严格禁止。”

很多人都说,春秋航空公司到现在都还没搞个像样的楼,还是在机场的那个几千平方米的小楼。王正华心里却盘算着:买空客飞机需要4亿元,这些钱就能造一个像样的楼了,但划得来吗?还是首先保证经营要好,好的年份能盈利,差的年份能打平,个别月份亏损就无关紧要了。做到这个,企业的生存才有保证。

王正华认为,一个企业的成败,内因很重要,一定要想清楚办这个航空公司的根本目的。投资前要有充分的准备,决策时不能有过多的投机和机会主义的成分。他为进入航空业,认真研究了十年,去国外低成本航空亚航、瑞安学习的笔记也记了一箩筐。如今,王正华经常挂在嘴边的一句话依然是:“每走一步,都战战兢兢。”

其实低负债率运营是对自己公司的一种负责任行为。不借债经营、不欠钱运行,无论是对企业,还是企业的老总们,都是有好处的,因为“无债一身轻”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6. 见招拆招，变“危”为“机”

李嘉诚经商几十年，大大小小的危机不知经历了多少次，但是从来没有哪一次的危机能够把他打倒。面对危机，他不是已经预见到而提前做好准备，就是能够见招拆招，化危机为机遇。

1997年亚洲金融危机爆发，和黄受到严重冲击。随着危机的进一步加剧，比如，其地产部门1998年的税前盈利比1997年减少23%，这还不包括巨额的特殊拨备；港口业务1998年同比下滑8%，最重要的国际货柜码头葵涌的业务出现收缩；零售、制造和其他服务部门1998年的经常性息税前盈利同比减少37%，其中，零售部门的百佳超市和屈臣氏大药房也在内地出现亏损，香港丰泽电子器材连锁店盈利则持续疲弱。

面对这一形势，李嘉诚采取了出售资产的方式来平滑业绩波动。和黄首先出售了宝洁和记有限公司的部分权益。宝洁和记有限公司成立于1988年，宝洁持有69%股权，和黄持有31%股权。1997年，和黄与宝洁对原协议进行了修改，和黄出售宝洁和记10%的权益给宝洁，双方股权比例变为80%:20%。由此，和黄在1997年、1998年分别获得特殊溢利14.3亿港元和33.32亿港元。

另一项重要出售是亚洲卫星通讯。为了集中精力发展移动通信业务，和记电讯于1997年和1998年分两次出售了持有的全部54%的股份，扣除成本共盈利23.99亿港元，分别为1997年和1998年增加特殊溢利15.15亿港元和6.84亿港元。此外，和黄还在1998年将和记西港码头10%的股权出售给马士基，一次性获得4亿港元收益，并计入了营业利润。

这两项资产的出售对和黄平滑业绩起到了重要作用。1997年净利润

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

较1996年增长2.05%，1998年净利润较1997年下滑29.02%。如果没有上述出售交易，那么1997年净利润将较1996年下滑22.45%，1998年较1997年下滑65.02%。在经营形势更为严峻的1999年，和黄出售了从事欧洲移动电信业务的“橙子”，得到1180亿港元的巨额利润，一举扭转了1997年以来“节节败退”的局面。

危机就像世界上的感冒病毒，想避免是绝对不可能的，有病乱投医也是不行的。只有对症下药，再合理地进行调养，才能够驱赶病毒，恢复健康的体魄。通往成功道路上的危机并没有什么值得大惊小怪的，然而有的人能够安然地渡过，而有的人则会在危机面前倒下，不过是处理问题的方法不同罢了。

2004年7月，美国杜邦公司由于在生产“特富龙”的过程中使用了一种叫“全氟辛酸铵”的催化剂，这种催化剂可能存在对环境的污染。“特富龙”事件发生后，苏泊尔占主导地位的国内不粘锅市场遭受到毁灭性的打击，其产品销量下降到不足原来的10%。一时间，苏泊尔企业乃至整个不粘锅行业都笼罩在这一系列“连环危机”的强大压力之下。这时，苏泊尔主动与相关行业机构及政府部门积极沟通，国家质检总局的检测结果表明，国内不粘锅产品均未检出上述催化剂残留物。经过一连串的努力，苏泊尔得以“沉冤昭雪”，赢得了良好的名声。

现在有个名词叫“危机公关”，就是指在危机发生时，通过一系列公关手段，对危机积极地应对，最后成功解决危机，甚至变危机为契机，促进企业的发展。很多时候，对危机利用得当，确实能产生比作广告宣传还要好的效果。

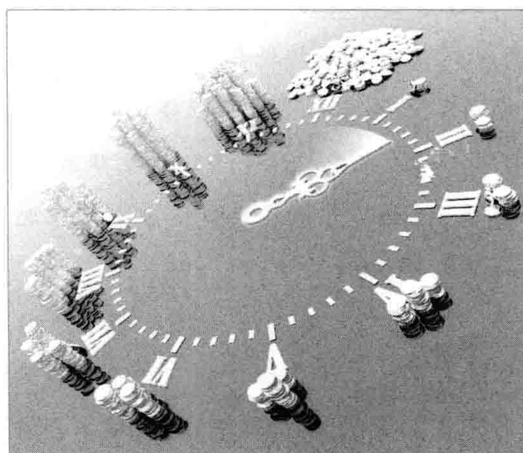
所以，危机处理得当，就相当于为自己打了一次免费而且相当漂亮的广告，可以转“危”为“机”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第六课

友 善

——结“善缘”才能把生意越做越大



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 生意场上千万不可树敌

李嘉诚说:“与新老朋友相交时,要诚实可靠,避免说大话。要说到做到,不放空炮,做不到的宁可不说。”这句话不仅告诉我们做人的道理,更是一条重要的生意经。做生意,本身就是和人打交道,在互相信任的基础上,达成共识,进行合作,获得双赢。所以,不论何时何地,都要忠诚、有义气,对自己说出的每一句话、做出的每一个承诺,一定要牢牢记在心里,并且一定要能够做到。承诺不要轻易说出口;没有把握完成的事情,不要轻易许下承诺。

李嘉诚在塑胶裤带公司工作的时候,才20岁就因为良好的业绩被提拔成为公司经理。但是李嘉诚一直都希望能有自己的事业,自己做老板。他在塑胶行业做了那么久,积累了很多的经验,同时他也看到,塑胶产业还有很大的发展空间。因此,他想离开公司,自己单干。但是,不可避免地,将来自己会和现在的老板成为竞争对手。然而这个老板对自己却有知遇之恩,没有他,就没有李嘉诚的现在。

李嘉诚离开的那天,公司老板亲自在酒楼设宴为他饯行。李嘉诚非常感激,但同时也感到深深的内疚。这个老板对他非常好,否则的话,就算是因为业务能力突出,他也不可能在20岁就坐上经理之位,他的一切成绩都得益于老板的提拔和赏识。

饭桌上,李嘉诚跟老板交心地谈话,他说:“我离开你的塑胶公司,是打算自己也办一家塑胶厂。我难免会使用在你手下学到的技术,也肯定会开发一些同样的产品。不过,我向你保证,我绝不会将一个客户带走,也绝不会用你的销售网推销我的产品,我会另外开辟销售路线。”老板点

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

点头，并告诉李嘉诚，以后不是敌人，还是朋友。

李嘉诚很快就组建起了自己的公司，很多以前曾经跟他有过业务联系的客户纷纷找上他，希望能够跟他合作。面对巨大的利益诱惑，李嘉诚依然不为所动，婉言谢绝了，并且告知对方原因。他还强调，以前打工的塑胶裤带厂和自己有着深厚的情谊，并且他们同样具有很强的实力，希望这些客户都能继续与他们保持一贯的联系和合作。

李嘉诚喜欢在生意场上结交朋友，无论是面对竞争对手，还是面对不喜欢自己的人，他都一如既往地跟对方真诚地交流。在香港，没有人不知道李嘉诚的好人缘。李嘉诚曾经说：“人要去求生意，就比较难；生意跑来找你，你就容易做。那如何才能让生意来找你呢？那就要靠朋友。如何结交朋友？那就要善待他人，充分考虑到对方的利益。”

俗话说，“多一个朋友多一条路。”李嘉诚在生意场上就奉行“没有敌人”这一原则。他从不树敌，有了利益纠纷，先想到的是如何解决问题，而不是对某个人怀恨在心；而当别人把他当成敌人的时候，李嘉诚又会表现得非常的真诚，化敌人为朋友。

2013年10月，马云宣布将关闭微信账号，力推自家来往。随即阿里巴巴暂停了面向微信的第三方应用服务，目的是为了保障消费者的用户感受，控制淘宝交易的风险。这让所有在微信上进行淘客创业的营销账号面临致命一击，也意味着马云正式向马化腾“宣战”。

马云在一封内部信中写道：“今天，天气变了，企鹅走出了南极洲了，他们在试图适应酷热天气，让世界变成他们适应的气候。与其等待被害，不如杀去南极洲。去人家家里打架，该砸的就砸，该摔的就狠狠地摔。”这样直白的挑衅话，让马云与马化腾之间的这场争斗显得火药味十足。

马云还要求每一个阿里员工在11月底前必须有外部来往的100个用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

户。马云称，“来往最大的特色是几万名员工不服输的精神”，表示应该“用愚公之精神去挑战X信”。

但是这番激烈的斗争并不影响两位互联网界“大佬”的关系。2013年11月，马云和马化腾齐聚复旦参加活动，在现场，马云谈及微信与来往之间的关系时表示，“只有互相挑战，社会才会进步。如果移动互联网只有一个微信的话，整个中国是不够的。所以我们做一个来往，他们搞一个微信，很好”，“也许我们成不了大器，但是至少能让微信不断创新，用户可以慢慢地交费。让用户有更好的体验，这也是蛮好的事情。”

马化腾则表示：“每一个领域一定有细分的优势，大家可以结合自己的优势去占据。”

马云甚至幽默地说：“我们生活在一个好的时代，这个好的时代绝不意味着闻‘讯’而逃，这个‘讯’就是腾讯的‘讯’。”

一旁的马化腾抢过话茬儿说：“‘逃’是淘宝的‘淘’吧。”现场观众大笑。

做生意，就是要把金钱纷争抛开了去。赚多赚少是自己能力的问题，朋友多少则是自己能不能立足的问题。若是整个商界的对手都被打造成为你的朋友，这样的话，你做生意是不是就更方便了许多？

2. 奉行善意收购的原则

我们纵观李嘉诚的整个发家史，实际上很大程度上就展示了一个企业的收购扩张史。在李嘉诚主持的每一次庞大的收购行动中，几乎都是采取的“软”收购，并且真正做到了“兵不血刃”，特别表现在永高公司、和

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

记黄埔、青州英妮、港灯等公司的收购过程中。李嘉诚的每次收购行动，都是以股东的利益为前提条件，以双方皆大欢喜为出发点而进行的友善收购。

1979年，李嘉诚从汇丰银行手里购得老牌英资财团和记黄埔9000万普通股，获得和记黄埔22.4%的股份，成为和记黄埔董事局执行董事。当时的香港就有人持这样的观点："李嘉诚是靠汇丰的宠爱，轻而易举购得和黄的，他未必就有本事能管理好如此庞大的老牌银行。"当时英文《南华早报》和《虎报》的外籍记者闻风而动，一再追问汇丰老板沈弼："为什么要选择李嘉诚接管和黄？"沈弼回答说："长江实业近年来成绩良佳，声誉又好，而和黄的业务脱离1975年的困境踏上轨道后，现在已有了一定的成就。汇丰在此时出售和黄的股份是顺理成章的。"

李嘉诚作为和黄控股权最大的股东，完全可以行使自己所控的股权，为自己出任董事局主席效力，但他没有这样做。一向和气的李嘉诚之所以出任董事局主席，是众股东推选产生的。董事局为他开出丰厚的董事袍金，李嘉诚表示不接受。李嘉诚为和黄公差考察、待客应酬，都是自掏腰包，而从不在和黄财务上报账。因此，他很快获得众董事和管理层的好感和信任。在决策会议上，李嘉诚总是以商议的口气发言，但实际上，他的建议就是决策，众人自然而然都会信任他。

李嘉诚"小利全让，大利不放"。随着和黄公司的盈利日益丰厚，李嘉诚的红利也相应增多。同时，他一面又在加紧增购和黄的股份，不断地"鲸吞"和黄。李嘉诚收购和黄的事，在民间流传了一副对联："高人高手高招，超人超智超福。"

所谓善意收购，就是指做成的交易令双方都满意，甚至还会使双方的友情更深。而不是那种乘机收购，然后找机会控制对方公司的做法。在这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一点上，李嘉诚一直奉行着他做人的基本准则——和气生财。

这样的举动，为李嘉诚赢得了“白衣骑士”的美誉。李嘉诚非常有耐心，擅长以柔克刚，以静制动。他收购对方的企业，必与对方进行协商，尽可能通过心平气和的方式谈判解决；若对方坚决反对，他绝不会强人所难，而会干脆地放弃。无论成与不成，通常都能使对方心悦诚服，且在日后与对方成为朋友。

而且李嘉诚不会像许多新任老板一样，进行“一端式”的人事改组与“拆骨式”的资产调整。他会尽可能地挽留被收购企业的高层管理人员，照顾小股东的利益。对股权重组等大事，他必征得股东会议通过。若收购未遂，李嘉诚也不会以所持股权为“要挟”，逼迫对方以高价赎购来作为退出收购的条件。

李嘉诚表示，自己从未进行过恶意收购。他说：“我喜欢友善交易，这是我的哲学。我曾告诫两子，不要占任何人的便宜。我不喜欢破坏任何一家公司。有很多收购是不友善的，会破坏一家好公司，我不喜欢这样。我通常会收购百分之几的股份作为基础，然后看看是否有好机会，如果没有，我便退出。”李嘉诚还表示，如果无法在友善的环境下增加股权，他宁愿退出。

和气生财的李嘉诚赢得了香港上下一片赞誉。由于进行的是和善收购，所以李嘉诚并没有树立敌人，甚至有些人与他的关系还越来越好。自然地，李嘉诚的资产也就变得越来越多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 真心能换来实意

李嘉诚曾说:"一家小的家庭式公司,要一手一脚去做;但当公司发展大了,便要让员工有归属感,令他们安心,这是十分重要的。管理之道,简单来说就是知人善任,但在原则上一定要令他们有归属感,要他们喜欢你。"一个企业从小到大、从弱到强,离不开领导与下属间的协作。企业要做到无懈可击,就必须上下一心。

上海人盛颂声、潮州人周千和两人从1950年起就跟随李嘉诚,盛颂声负责生产,周千和主理财务。他们始终兢兢业业、任劳任怨,辅助李嘉诚创业。

周千和回忆道:"那时,大家的薪酬都不高,才百来港元上下,条件之艰苦,不是现在的青年仔所能想象的。李先生跟我们一样埋头拼命做,大家都没什么话说的……有人会讲,李先生是老板,他为自己苦,值得,打工的就不值。话不可这么讲,李先生宁可自己少得利,也要照顾大家的利益,他把我们当自家人。"

李嘉诚将盛颂声、周千和两人当作自己的左膀右臂,而这两个人也确实忠心耿耿、埋头苦干,为公司尽职尽责,毫无怨言。

1980年,李嘉诚提拔盛颂声为董事副总经理;1985年,他又委任周千和为董事副总经理。李嘉诚在给他们委以重职的同时,又委以重任。盛颂声主要负责长江集团的地产业务,周千和主理长江集团的股票买卖。这两项业务可谓长江集团的重中之重。

1985年,盛颂声因移民加拿大,脱离长江集团。李嘉诚亲自为他举行

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

盛大宴会饯行，使盛颂声十分感动。周千和则始终如一地在长江集团服务，后来他的儿子也加入长江集团，成为长江集团的骨干。

李嘉诚用人为善，宁亏自己，也不会亏大家。虽然长江自建厂以来经历了不少大起大落、浮浮沉沉，但无论何时，都鲜有员工跳槽。

任何企业领导与下属之间的关系是否和谐，关系到整个企业的兴衰发展。李嘉诚由穷困潦倒的打工仔发展成华人首富；长江塑胶厂由破旧不堪的小作坊，一步步成长为庞大的跨国集团公司。除了靠李嘉诚自身的能力外，还得益于他留人先留心，懂得用自己的真情换得下属真心实意的付出。

领导与下属之间的关系很微妙，虽一开始是由利益连起来的，但却日久见人心。领导者若利欲熏心、自私自利，其下属只会为了那份工资做相应的工作，根本不会付出丝毫的真心。这样的领导者，更无法留住有雄才伟略的才干之人。而领导若能够与下属同甘共苦，尊重下属的工作，并时刻关注他们所得利益是否与公司同步，就能赢得职员的尊重与爱戴，使他们誓言效忠。上下一心，才能使你的公司成为外强内刚的“铁打公司“。

1993年12月，浙江正泰集团的一批产品要出口到希腊，产品已装好，船期也定好了。但董事长南存辉还是放心不下，因为这是自己企业的产品第一次出口欧洲市场。南存辉首先看重的不是利润高与低的问题，而是自己的产品能不能打动对方。

南存辉知道，自己的企业必须要拿出足够的真诚来——产品一定不能有一点瑕疵，必须保证万无一失。南存辉果断下令：“这批货不能发，所有产品全部开箱检查，直到没有一点问题为止！”

看着工人们从卡车上将一箱箱的产品重新卸下，运回仓库，负责运输的经理非常着急。他赶忙提醒南存辉，这样一来，就会误了船期，如不能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

按时交货，外方会提出索赔的。

南存辉却不为所动，他站在那里，冷着脸一言不发。所有在场的人都知道董事长的脾气，在质量方面，他压根儿就没有什么商量的余地。没办法，只好按董事长的指令办——全部开箱检查。等到员工们检查完产品，再重新装箱时，已误了船期，导致集团一下子亏损了80多万元人民币。

南存辉似乎看出了大家的心思，他冷静地说：“大家的心情我理解。但企业的信誉、产品的品牌更重要。我们今天虽损失了80万元，但有了信誉，我们还可以赚更多的80万元。”

其实作为企业来讲，将产品的质量做好、服务做优，这就是一种诚意，一种对消费者的真诚。只有这样，才能换来消费者的青睐。

“真诚”是企业家的必备素质，是商人安身立命之本。无论是对竞争对手真诚，还是对客户真诚，只要我们时时刻刻保持着一颗真心，想必一定也会得到对方的真心。

4. 对自己要节俭，对他人要慷慨

李嘉诚经常穿一套黑色或者深蓝色的西装，配着雪白的衬衣和条纹领带。在外人看来，这些西装很笔挺、很整洁、很得体。但其实，李嘉诚的西装，十套里有八套是旧的，春、夏、秋、冬，他就在这些衣服之间选来选去。

李嘉诚穿的皮鞋也很普通，虽然它们总是被擦得锃亮。他出门带的小皮箱也简单得很，只装些洗刷用品、内衣、睡衣，还有必要的文件。生活虽

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

简单，但李嘉诚呈现给人们的形象却总是风度翩翩、朴实无华。

在人们的印象里，李嘉诚从没有披金戴钻过。他戴着一块价值不到50美元的手表，这一消费水平，停留在低收入的打工一族的水平。节约的都是利润。一个不懂节俭的商人，就不懂得如何创造财富，也难以累积到财富。李嘉诚对自己要求十分节俭，但是对身边的人，哪怕是竞争对手，却非常慷慨。

1987年11月27日，位于九龙湾的一块政府公地拍卖。因为这块地皮的地理位置良好，拥有极高的开发价值，房地产界的多数大亨都参加了这块地皮的拍卖。当天，李嘉诚也出现在了拍卖场上。

一开始李嘉诚就和一位竞标者连叫两次，底价连跳两次。就在这个时候，拍卖场上响起了一个李嘉诚非常熟悉的声音："2.15亿！"李嘉诚回过头一看，原来是一直与之保持着良好合作关系的胡应湘。李嘉诚回头对胡应湘微微一笑，表示招呼，胡应湘也报以笑容。

竞争价格不断被抬高。就在人们处于兴奋中时，李嘉诚的得力助手周年茂悄悄地走到胡应湘的助手何炳章身边，对他一阵耳语。结果，胡应湘居然就退出了竞投，不再应价。

价已经加到4亿港币，拍卖场敏感的临界线就要到来。竞投各方都默默在心里打着自己的算盘。这时，李嘉诚再次举起他的手，报出4.95亿港币的天价，令在场的所有人侧目。

拍卖师一锤定音，李嘉诚终于将这块公地收入怀中。不过，令人感到惊讶的是，在拍卖会后，李嘉诚立刻宣布："这块地是我和胡应湘先生联合所得，将用以发展大型国际商业展览馆。"原来，这就是为什么看起来气势汹汹的胡应湘会突然退出竞投的原因。

李嘉诚曾经有一位跟随他多年的老员工，后来那位老员工得了青光

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

眼，李嘉诚就立即让他退休去新西兰养老，并询问道："你爱人的工作稳不稳定？若是不稳定，可以让她来咱们的公司，保你一家以后无忧。"后来那位老员工真的被李嘉诚送去了新西兰养老。而李嘉诚每次在报纸上看到有关治疗青光眼的消息时，都会让手下剪一份给那位老员工寄去，生怕他错过什么有利于病情的消息。

李嘉诚曾经说过："如果一单生意只有自己赚，而对方一点不赚，这样的生意绝对不能干。"广结善缘，才能把生意越做越大。朋友越多，生意的选择才能越多，所以我们应该先付出，才能交到更多的朋友。

节俭，是对自己良好生活习惯的一种保持。但是在结交朋友的时候，却不能节俭吝啬。该花的钱一定要花。就像是李嘉诚说的，"有钱一起赚"，这样，别人才会真心实意地与我们交朋友。其实做生意讲究的是互利互惠，不要只求一方得利益，让别人没有利益可以分享。如果这样吝啬，是不能得到他人的信任的。

李嘉诚常常教育两个儿子，要注意考虑对方的利益，不占任何人的便宜。小儿子李泽楷曾说："我从家父那里学到的东西很多，最主要的是怎样做一个正直的商人，以及如何正确处理与合伙人的关系。"慷慨地处理与他人的关系，为自己打造一个良好的人际关系网，无论是做生意，还是做其他事情，往往都能够让你事半功倍。

5. 不害人，要乐于助人

李嘉诚得到过许多人的帮助和支持，有些人对他的恩德是难以用礼品来报答的。有位对他的工作给了很大帮助的朋友对他说过这样一句

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

话:"帮助人是一种缘分。"他的意思中蕴含着更深一层的理解:人际间的缘分都是共有的,既没有你我之分,又你中有我,我中有你。我帮了你,你帮了他,他又帮了我。当有人需要帮一把时,我们能搭把手帮一把就是一种回报,这就是一种社会共有的缘分。

1978年,长实与会德丰洋行共同出资购得天水围的土地。第二年下半年,中资华润集团等购得其大部分股权,共同组建了巍城公司,决定对天水围进行开发。

然而,由于港政府一系列的决策,要求巍城公司在12年内在这块40公顷的土地上完成价值14.58亿港元以上的建筑,后又承包给他们25.8亿港元的工程。这利益虽大,但风险却也空前绝后,对华润来说,无异于头上被泼了一盆冷水。

但李嘉诚依然看好天水围的前景。他开始全力出手,不慌不忙,逐年从其他股东手中购入他们抛出的"垃圾"股票。到1988年,李嘉诚成为与华润并列的两家股东之一。

其后,长实与华润签订协议,长实保证华润可获纯利7.52亿港元,并即付5.64亿港元给华润。如将来楼宇售价超过协议范围,其超额盈利由长实与华润共享,华润占51%。华润只管坐收渔利,其风险全部由长实承担。

李嘉诚信心满满,果真如期完成了工程。按照协议,第一期发售的7幢,税后利润共计10.86亿港元,其中长实得6.23亿港元,华润得4.63亿港元;另外7幢,华润可赢得协议范围中的7.52亿港元利润;以后六期华润所分得的利润,完全等于是"额外"所得,而长实的利润所得,更是难以估计。

在这笔生意中,李嘉诚承担了非常大的风险,而且有很大一部分风险是他主动承担的。他本着互相帮助的原则,帮助华润在关键时刻坚持了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

下来。从李嘉诚的这些举动来看，他哪里还像一个生意人？但恰恰是这样的做法，让他在香港赢得了非常高的声誉。几乎所有人都知道跟李嘉诚做生意不会吃亏，因为他的人品可靠。

在李嘉诚的人生哲学中，最重要的一点就是：不害人，乐于助人。尽管他知道有一些人会乘机在自己身上捞油水，但他也并不在意。因为他认为自己这样做，一定会使自己活得更开心，更快乐，这并不是钱财所能买到的。

有一句俗话叫“买卖不成仁义在”，也就是说，哪怕双方由于利益问题没有谈拢，那也不应该就此变成仇人。我们不要因为对方的要求（要价）不符合我们的标准，就想着办法用坏主意。做生意，应该靠智慧、靠谈判，有什么应该我们去做的，就尽量去做。主动帮助别人，到最后，一定会对我们有好处的。

台湾著名企业家黄平璋先生告诉大家：“人的价值在于帮助别人。企业家肩负着道德使命和社会责任。”同人合作做生意时，李嘉诚一直将利益看得淡泊。他凡事必留后路，虽看似吃亏，实则正是他的精明之处。因为所谓“舍得”，有“舍”才有“得”。李嘉诚曾说：“做事要留有余地，不把事情做绝。有钱大家赚，有利润大家分享，这样才有人愿意与你合作。假如拿10%的股份是公正的，拿11%也可以，但是如果你只拿9%的股份，就会财源滚滚来。”

“仁爱”，不只是管理企业之本，也是做人之本。我们可以通过积极帮助他人，来帮助他人解决一些问题，这样，也能让我们的形象变得更加值得信赖。帮助别人，既能让自己快乐，又能让我们的朋友越来越多，对你的生意也越来越有好处，又何乐而不为呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6. 不能为了防备极少数坏人，连朋友也拒之门外

李嘉诚说："坏人固然要防备，但坏人毕竟是少数，人不能因噎废食，不能为了防备极少数坏人连朋友也拒之门外。更重要的是，为了防备坏人的猜疑，算计别人，必然会使自己成为孤家寡人，既没有了朋友，也失去了事业上的合作者，最终只能落个失败的下场。"

当年李嘉诚想要与华资财团再次联手合作，吞并"垂暮狮子"置地。不仅是他们，当时许多财大气粗的华商大豪都跃跃欲试。

多位大老板纷纷前往拜访西门·凯瑟克，但是都纷纷铩羽而归，因为西门·凯瑟克对价格的要求太高。

李嘉诚也去拜访过西门·凯瑟克，表示愿意以每股17港元的价格收购25%的置地股权，这比置地10港元的市价要高出7港元之多。虽然西门·凯瑟克对这个出价仍不满意，但他却未把谈判之门彻底堵死，他说："谈判的大门永远向诚心收购者敞开，关键是有双方都可接受的价格。"于是，李嘉诚等人与西门·凯瑟克继续谈判，却一直很难达成一致。

在谈判中，李嘉诚不想表现得太积极，这也许是他的性格使然。所以，同收购港灯时一样，他有足够的信心等待有利于他的时机降临。

不久，扶摇直上的香港恒指受华尔街大股灾的影响，突然狂泻。1987年10月19日，恒指暴跌420多点，被迫停市后于26日重新开市，再泻1120多点。股市愁云笼罩，令投资者捶胸顿足，痛苦不堪。股市大亨们为求自保，谁也没有能力再参与这场股市大收购了。置地的股票跌幅约四成，令西门·凯瑟克寝食难安。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1987年，李嘉诚开展了“百亿救市”，证券界揣测，其资金用途，将首先用作置地收购战的银弹，但他却并没有落井下石。

这次收购虽然最终没能成功，但是李嘉诚的这种生意场上只有对手、没有敌人的做法却为业界所称道。投资时，切不可以意气用事，关键时刻，帮助别人就等于帮助自己。一般情况下，这才是真正的投资家的做法。在这个意义上，可以说李嘉诚“百亿救市”后而又退出收购，反而是一种胜利。

每每谈及自己的成功之道时，李嘉诚总会一再强调良好的处世哲学和用人之道，“谁是我们的朋友，谁是我们的敌人，这是做生意的首要问题。”在李嘉诚看来，应与下属、客户建立起融洽的关系。当你有了好人缘，大家就会卖力为你工作，在生意上为你出力。关系融通了，就会一顺百顺，生意自然红红火火，这都是广结人缘带来的好处。

就像不能因为出门会遭遇出车祸的危险而躲在家里不出来一样，我们也不能因为所结交的人里可能有坏人而拒绝结交朋友。好的人脉关系是你生意场上制胜的法宝。我们要广交天下朋友，就算里面有一部分坏人，那也是微不足道的。

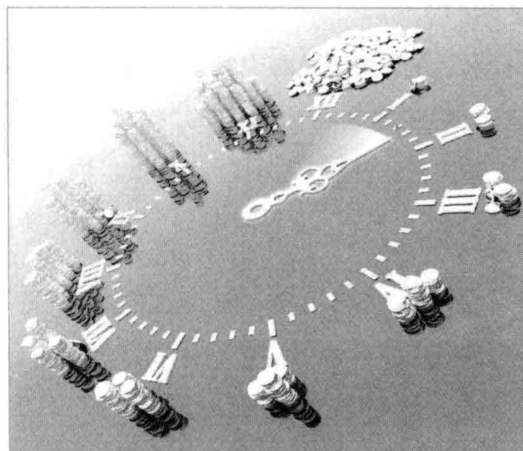
生意场上没有永远的敌人。经商中应该奉行“朋友多了路好走”。真正精明的商人，他们与那些掺杂在朋友中的“投机者”也保持着微妙的关系，纵使对方想占点小便宜，他们也不会太在意。因为他们知道，睁只眼闭只眼，比摊牌，或者落井下石，搞得两败俱伤要好得多。与人合作会为我们带来更多生意上的帮助或合作机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第七课

勤勉

——要努力做到极致



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 每天的生活比别人提前开始

工作中，李嘉诚极为努力，也非常在意自己勤奋的作风。李嘉诚从不迟到，从不拖延，从年轻到现在，他依旧保持着非常良好的勤奋状态。不得不说，这是李嘉诚的一大优点。

年幼时的李嘉诚经历坎坷，开始，他在一家茶楼工作。虽然只是一个伙计，但是他依然拥有雄心壮志，不因职位低下而颓唐。李嘉诚每天都把闹钟调快8分钟响铃，总是最早一个赶到茶楼。调快时间的习惯，李嘉诚一直保留到今日，他做任何事都喜欢走在时间的前面。

茶楼里，三教九流的人物都有。每天听茶客们谈古论今，成了李嘉诚最大的享受。从茶客们的谈话里，李嘉诚发现，世界原来是如此错综复杂、异彩纷呈。他的思维不再简单得如一张白纸。

就因为拥有一颗时时刻刻超越别人的心，才使李嘉诚没有像其他伙计一样默默无闻。他总是不断地吸收有用的信息，为自己以后的发展奠定基础。

如今，80岁高龄的李嘉诚仍然保持着“比别人快8分钟”的习惯。正因为如此勤奋，他才能比别人得到更多。李嘉诚每一天的生活都比别人提前开始，休息也比别人晚。每天早晨，他一定是在 5点59分之前起床，随后听新闻，打一个半小时的高尔夫。当员工来到公司时，他已经完成了一系列运动。

晚上，不论多晚，李嘉诚都要把当天的工作干完，绝不把工作带回家。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚的时间观念就是这么强烈。他把表拨快8分钟，其实就是让“错误的时间”告诉他一个正确的信息：抓紧时间，准备迎接下一个挑战。机会是留给那些有准备的人的，李嘉诚就是这样在比别人快半拍的节奏中创造了一个又一个的商界神话。“把表拨快8分钟”，是对付自己“拖拉”毛病的一个有效方法。

俗话说，“早起的鸟儿有虫吃”。早起，就意味着每天都比别人先一步展开生活、展开工作，这样，你就能比别人更多一点时间来做自己的业绩。关键就在于“勤勉”二字，养成早起的习惯，就能带给我们勤勉的性格。

23岁那年，原一平离开家乡，到东京闯天下。他的第一份工作就是做推销，但是却碰上了一个骗子，卷走保证金和会费就跑了。为此，原一平陷入了困境之中。

后来，原一平又在一家保险公司找到了工作。他依旧精神抖擞，每天清晨5点就起床，然后徒步去上班，6点多钟就进入了销售状态。而且他每天都要做大量的拜访工作，非常的努力。在最穷困的时候，他长时间睡过公园长椅，吃过饭店剩饭。

即使在公园长椅上，原一平仍然每天都坚持早起上班。一路上，他总是不断微笑着和擦肩而过的行人打招呼。有一位绅士经常看到原一平这副快乐的样子，很受感染，便邀请他共进早餐。尽管原一平饿得要死，但他还是委婉地拒绝了。当得知原一平是保险公司的推销员时，那位绅士便说：“既然你不赏脸和我吃顿饭，我就投你的保好啦！”原一平终于签下了生命中的第一张保单。更令他惊喜的是，那位绅士是一家大酒店的老板，后来帮他介绍了不少业务。

经过不懈努力的原一平，最后成为日本保险业连续15 年全国业绩第一的“推销之神”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

天下没有免费的午餐。有很多人在刚创业的时候抱怨条件太差，觉得自己既然一无所有，那么也干不出什么事业。这样想是错误的，要知道我们拥有的还有“勤勉”。如果别人每天8点开始工作，我们就7点开始，这样，你在工作时就会被老板赏识，在创业中，你也会获得比别人更多的机会。放眼看过去，世界上很多的大企业家都是在年轻的时候一无所有的。唯有靠自己的勤奋、每天的坚持，才能取得耀眼的成就。

有记者问NBA著名巨星科比·布莱恩特：“你是如何看待今天的成就的？”科比·布莱恩特回答：“你见过洛杉矶凌晨4点的夜色吗？”记者摇摇头，科比·布莱恩特接着说：“我见过，每天都见。”

2. 不相信命运

提到成功人士，人们总会说出“幸运”两个字。但不管人们对成功怎么看，运气都不是你成功的唯一因素。李嘉诚表示：“不敢说一定没有命运，但假如一件事在天时、地利、人和等方面皆相背时，那肯定不会成功。若我们贸然去做，至失败时便埋怨命运，这是不对的。”

谈及自己的成功时，李嘉诚说：“再坦白一点说，我在创业初期，几乎100%不靠运气，而是靠工作、靠辛苦、靠工作能力赚钱。你必须对你的工作、事业有兴趣，要全身心地投入工作。”

早年的李嘉诚来到了塑胶厂做推销员。当时他所在的塑胶裤带公司有7名推销员，就数李嘉诚最年轻、资历最浅。而另几位是历次招聘中的佼佼者，他们经验丰富，已有固定的客户。就算是在这样的情况下，李嘉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

诚仍然不服输，他不相信自己会比别人差。于是，他给自己定下目标：3个月内，干得和别的推销员一样出色；半年后，超过他们。李嘉诚开始每天进行推销，一遍又一遍不厌其烦地去找那些将他拒之门外的客户。

凭借着这股劲儿，李嘉诚在加盟塑胶公司后，仅一年工夫，就实现了他的预定目标。他超越了另外6名推销员，让那些经验丰富的老手也难以望其项背。当老板拿出财务的统计结果时，连李嘉诚都大吃一惊——他的销售额竟是第二名的7倍！全公司的人都在谈论"推销奇才"李嘉诚，说他"后生可畏"。18岁的李嘉诚被提拔为部门经理，统管产品销售。两年后，他又晋升为总经理，全盘负责公司的日常事务。

有人说李嘉诚的成功是靠运气得来的。1981年，李嘉诚曾对这个问题发表看法，他指出："在20岁前，我事业上的成果100%靠双手勤劳换来；20岁至30岁之间，我的事业已有些小基础，那10年的成功，10%靠运气好，90%仍是由勤力得来；之后，机会的比例也渐渐提高；到现在，运气已差不多要占三至四成了。"

李嘉诚说："年轻时我表面谦虚，其实内心很骄傲。为什么骄傲呢？那时，同事们闲下来就聚在一起打麻将，我却捧着一本《辞海》啃，日日如是，翻得厚厚的一本《辞海》都发黑了。"李嘉诚形容自己"不是求学，我是在抢学问"。正是靠了这种"抢学问"的精神，才丰富了李嘉诚的见识，改变了他的人生。

成功并不是"冥冥中早就注定的事"，也不是上天把所有的好事都交给了李嘉诚，只是因为李嘉诚在别人玩乐的时候更努力勤奋，在别人工作的时候更加勤奋，这才是李嘉诚"首富"成因中的重要部分。

"勤能补拙"，无论是李嘉诚这样的成功者，还是普通的平常人，只有付出比别人多一百倍多一千倍的努力，每天都勤勤恳恳，才能把命运掌握在自己的手中，才能创造出属于自己的财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 积极主动，被动做工作不是付出

李嘉诚最早辍学在茶楼当小伙计时，就得到了“小伙子手脚麻利，动作快，常常在没吩咐到的时候就把活给做了”的评价。他还留心学习如何敏锐地观察他人的习惯、动作和心理的本领，同时，还从茶客的谈话中学到了做生意的诀窍。这为李嘉诚以后做生意时的“察言观色”打下了基础。

后来，李嘉诚到舅父庄静庵的钟表公司里干活。一开始，舅父只让他当泡茶扫地的小学徒。李嘉诚并没有处于那种“每天吩咐什么就干什么”的状态，反而偷师学艺，仅半年时间就掌握了各种型号的钟表装配及修理技术。后来，他又放弃了钟表公司这份很有前途的工作，到一家无名的小五金厂做推销员。因为李嘉诚的目标是要创业，他觉得不断地尝试新的工作，才可使自己学到更多的本领。果然，原本腼腆内向、不喜欢主动与人交谈的李嘉诚，在与人打交道时，逐渐变得能说会道。

一次，李嘉诚向一家酒楼推销铁桶，遭到老板毫不客气的拒绝。他被轰出去没多久，又重新回到酒楼，见到老板时，抢先说：“我这一次不是来推销铁桶，我只是想请教，在我进贵店推销时，我的动作、言辞、态度等方面是否有什么不妥当的地方？请您指点迷津。我是个新手，您比我有更丰富的经验。在商界，您已经是个成功的人士。我希望能得到您的指点，以作为我这个晚辈改进的借鉴。”

李嘉诚虚心而坦诚的求教精神感动了老板，他赞扬道：“小伙子真不错。”他还给李嘉诚提出了一些宝贵的忠言，让李嘉诚受益匪浅。老板看

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚如此年轻就把自己的工作看得如此重要，在最后甚至还同意了购买他推销的铁桶。

大教育家陶行知先生坚决主张“学做合一”。李嘉诚并没有像一些人一样——吩咐什么做什么，做完了就休息。反而“工学合一”，把学习融入到工作中，使工作的过程同时变成学习的过程，把工作的效益发挥到最大值。这样的主动工作状态，不仅让他得到了老板的赏识，还使他的能力迅速提高，事业迅速发展。

一般说来，工作主动性分为四个层次：第一个层次是，不用别人吩咐，便能积极出色地完成自己的各项工作；第二个层次是，领导安排任务后，才去做领导安排的工作、自己职责范围内的工作，领导不安排，就不知道去做；第三个层次是，领导安排任务后，被多次督促，迫于形势才去做；第四个层次是，领导安排任务后，要领导告诉他怎么做，并且要领导盯着，他才去做。这四个层次中，唯有做到第一个层次者能得到别人的赏识。

日本著名企业家松下幸之助把工作当作“人生最快乐”的事，这使他创造出了他的“企业神话”。同样，获得了新一届日本“终身成就奖”的清水龟之助，以一个邮差身份，却无可争议地获得这项殊荣，就是因为他在从事邮差工作整整二十五年的时间里，始终保持着和他任职第一天的那种认真和投入没什么两样的工作态度，而之所以能做到这一点，凭借的就是他对工作的热爱，以及工作给他带来的快乐。用清水龟之助自己的话说就是：“感到自己的工作神圣而有意义，我从我所从事的工作中，感受到了无穷的快乐。”

其实，“主动工作”不是叫我们主动去承担很多自己不能完成的工作，而是根据我们自己的状况，有选择性地主动承担一些工作。这样，我们会更清楚自己的实力，清楚自己更喜欢哪方面的工作。在积极主动的工作中，你也会得到一种满足感，既帮公司创造出更多的财富，又让自己学到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了更多的东西。

拿破仑说过:"自觉自愿是一种极为难得的美德，它能驱使一个人在不被吩咐应该去做什么事之前,就能主动地去做应该做的事。"所以,我们在对待工作的时候,无论多苦多累,在保证自己责任范围内的工作做好之后,应尽量主动去找些工作来干,这样才能得到领导的赏识。在主动工作中,我们的能力得到了锻炼,公司多了收入,我们的奖金自然不会少。让自己进入一种主动工作的状态,可以说是"有百益而无一害"。

4. 不只为薪水工作,才能收获更多

李嘉诚曾说:"当你们梦想伟大成功的时候,有没有刻苦地准备?当你们有野心做领袖的时候,有没有服务于人的谦恭?我们常常都想有所获得,但我们有没有付出的情操?"李嘉诚年轻的时候曾经多次跳槽,甚至放弃了很多前途美好的工作,只为能够在各种各样的工作中锻炼自己的能力。他不求薪水足够多,只求能学到东西。

16岁的李嘉诚突然辞去舅父庄静庵钟表店里的工作，选择了去五金厂当推销员。

一次，有一家刚落成的旅馆正准备开张。李嘉诚的几个同事领功心切,抢先找到旅馆老板,结果都无功而返,原来旅馆老板已有意与另一家五金厂交易。

这时,李嘉诚却迎难而上。他先与旅馆的一个职员交上朋友,然后假装漫不经心地从那个职员口中套知旅馆老板的有关情况,想以此为突破

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

口。据李嘉诚了解的信息，那位旅馆老板有一个儿子，很喜欢看赛马。旅馆老板虽然很宠溺他的儿子，但旅馆开张在即，他根本抽不出时间来陪儿子。

随后，李嘉诚让这个职员搭桥，自掏腰包带旅馆老板的儿子去跑马场看赛马。旅馆老板的儿子玩得兴高采烈。李嘉诚的举动令旅馆老板十分感动，不知如何答谢才好，于是，他就爽快地同意从李嘉诚手中买下380只铁桶。这次，李嘉诚获得了五金厂“一等英雄”的荣誉。

大部分人做生意的初衷都是为了多赚取些钱财，但苦于竞争的压力，以及创业的各种艰辛，不得不退缩，退而求其次。于是他们开始只看重那些力所能及的小本买卖，能够有点小收获，能保证自己衣食无忧便可。俗话讲“一分耕耘一分收获”，如果我们只为了赚钱而工作，那么就很容易迷失在长期的工作里面。

每天很多时候，许多人都是只沉迷于“每个月拿薪水”的工作状态中，这样会陷入每天上班下班的怪圈，对自己的能力不会有丝毫提升。

美国娱乐传媒巨子萨默·莱德斯通说：“实际上，钱从来都不是我的动力。我的动力是对我所做的事的热爱。我喜欢娱乐业，喜欢我的公司。我有一种愿望，要实现生活中最高的价值，就尽可能地去实现它。”

台湾著名企业家陈茂榜，曾获得美国圣诺望大学颁发的名誉商学博士学位。而事实上，他只读到小学毕业，只有小学生的文化水平。

陈茂榜15岁辍学，随后在一家书店当店员，他的成功之路也是从此时开始铺就的。他从早到晚要工作12个小时左右，但下班后，不是马上躺下休息，而是抱着书开始不断地学习，书店就是他的书房。陈茂榜在书店工作了八年，就读了八年的书。时至今日，他每天晚上仍在不间断地自修，哪怕自己已成了商界精英。陈茂榜说：“学历固然有用，但更有用的是真

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

才实学。”

陈茂榜有着一流的演讲口才，他的记忆力更是令人折服。举凡中国和世界各国的面积、人口、国民贸易额等，他都如数家珍。

1956 年，陈茂榜建立了东兴电器公司，后又合并改称为声宝电器公司。现在此公司已在台湾岛内拥有4 大工厂、5 大公司、70 家服务站、500 余家经销商，到1983年，其总资产已达到119 亿元新台币。

美国原第二大钢铁公司伯利恒钢铁公司的创始人齐瓦勃说：“我不光是在为老板打工，更不单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我要使自己工作所产生的价值，远远超过所得的薪水。只有这样，我才能得到重用，才能获得机遇！”

人若是想得到更多，就必须付出更多，否则，就无法看到薪水背后能够促使我们成长的机会，也无法在工作中获得额外的技术和经验。工作不只为了薪水，而是为自己人生将来的发展提高自己的能力，增长经验和知识，这才是我们在工作或者创业中应该注意到的。

5. 不偷懒，人家做8个小时，我就做16个小时

李嘉诚年轻的时候曾经在茶楼工作过，茶楼的工时，每天都在15个小时以上。等到打烊，已是半夜人寂时。李嘉诚回忆起这段日子，说：“我是披星戴月上班去，万家灯火回家来。”这样的工作，对一个才十四五岁的少年来说，实在是太苦了。后来，李嘉诚对儿子谈起他少年时的经历时说：“我那时最大的希望就是美美地睡3天3夜。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚在茶楼打工的时候十分好学，常常利用短暂的空闲时间默读英语单词。他怕遭到茶客耻笑和老板训斥，总是靠着墙角，迅速掏出记录着单词的卡片溜一眼。他深知眼下吃饭比求知更重要，只能给自己定下最低目标——不遗忘学过的单词。

后来李嘉诚进入塑胶裤带公司工作。为了做得更好，他每天都要背着一个装有样品的大包出发，乘巴士或坐渡轮，然后马不停蹄地行街串巷。李嘉诚说："别人做8个小时，我就做16个小时，开初别无他法，只能以勤补拙。"

李嘉诚不属于那种身强体壮的后生仔，而像个文弱书生。整天背着一个大包四处奔波，实在太难为他。幸得他做过一年的茶楼跑堂，拎着大茶壶，一天10多个小时来回跑，练就了他的腿功和毅力。李嘉诚在茶楼养成了观察人的能力，现在做推销，正好派上用场。他在与客户交往之时，总不忘察言观色，判断此次成交的可能性有多大、有没有必要拖拉下去、自己还该做什么努力。

每天一大清早，李嘉诚就要出去采购原料和推销产品；中午回到公司，检查员工工作，简单地吃顿饭，又要出去；到了晚上，依然不闲着，他还要做账。他每天都要记录推销的情况，规划产品的市场区域，还要设计新产品的模型图，同时安排明天的生产。但就算这样忙，在李嘉诚看来，业余自学也是不可间断的。塑胶业发展急速，日新月异，新原料、新设备、新制品、新款式源源不断地被开发出来，他总觉得时间不够用。

李嘉诚从来不认为自己比别人聪明多少，他觉得自己所依仗的唯有"勤奋"二字。早起晚睡，事必躬亲，不偷懒不说，还经常抢着干活，有什么艰难的、好处少的活，他都非常愿意干。正是这样的勤奋努力，才让李嘉诚在年仅20岁的时候就脱颖而出，才造就了一个商界的传奇人物。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

爱迪生说："天才是1%的灵感加99%的汗水。"伟大的事业是由汗水浇灌出的，勤奋才能铸就成功。传说古希腊的德摩斯梯尼小时候有口吃的毛病，因此总是在辩论中输给对手。但是德摩斯梯尼没有气馁，他为了克服自身的弱点，每天都口含石子面对大海朗诵。不管是严寒酷暑，还是狂风暴雨，德摩斯梯尼坚持了整整50 年，终于成了古希腊最有名的演说家。

这是最简单的道理：他人做一遍成功，我们就做三遍，做十遍、百遍，只要我们能够坚持下去，就一定能够赶超他人。其实说白了，做生意或者创业并不难——只要你选好了项目，就要不断地去尝试。不要灰心，要随时把自己打磨得足够光亮。

马云曾经说过："今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但是大多数人都死在明天晚上。"意思是说，很多人由于条件太过艰苦，而最终放弃了自己的梦想。偷懒、灰心，这些都是我们创业路上的敌人，需要我们克服掉。只要你有比别人高百倍的意志和反复尝试的勇气，是没有理由不成功的。

6. 当我们梦想更大成功的时候，就要有更刻苦的准备

2006年4月，30多位中国内地著名的企业家在香港集体拜会李嘉诚先生时，李嘉诚向大家做了开场白："当我们梦想更大成功的时候，我们有没有更刻苦的准备？"李嘉诚说的这句话非常有道理。很多时候，只想着成功，却没有刻苦努力的准备，没有长时间岁月的积淀，是不行的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1943年，李嘉诚为了填补家用，开始出来打工。那个时候的李嘉诚还不太会说粤语，在香港，他跟人沟通都很难。经过长时间的练习，他终于能够跟人顺畅地沟通了。但是李嘉诚有了自己的新想法，他觉得，香港是一个国家港口，自己以后一定能用得着英语，要为以后做准备，于是他开始自学英语。

我们现在听李嘉诚讲英语，其发音语调和用词都很到位，一听，便知是下过扎实功夫的。李嘉诚对记者说："一句话，是我肯学。"当年，李嘉诚一边当推销员，一边上夜校学习英文。他用报纸练字，一面写满了，又翻过另一面再写，直到整张报纸被写得皱皱烂烂为止。夜深人静，他怕影响家人休息，独自跑到屋外的路灯下读英语。天刚亮，他又一骨碌爬起来，口中念念有词，不是在朗读，就是在背诵英文。即便是在茶楼打工、在中南公司当学徒，在每天10多个小时的辛苦劳作后，李嘉诚仍从不间断地利用业余时间学习英语。

由此看出，当时年纪轻轻的李嘉诚就已经懂得为自己以后的道路做准备了。

李嘉诚曾说："一个人做得再成功，也仅仅是生存了下来。况且，那些成功都是过往的成绩，不代表你明天一觉醒来，生意还在。我唯一相信的是，未来之路还会崎岖不平，必须如临深渊、如履薄冰地面对明天。"

李嘉诚有着极其敏锐的商业头脑，他从来不墨守成规，不故步自封，经常保持着进取精神。一旦发现新的商机，他就会主动出击，寻求发展。当然，他也会做好吃苦的准备，因为他明白，事业的成功不会那么简单。

在塑胶生意做得如火如荼的时候，李嘉诚突然宣布卖掉塑胶厂，投入房地产行业。这种勇气，是一般商人所不具备的。李嘉诚看到了塑胶产业将会走下坡路，而房地产业却是一个朝阳产业；同时他也知道，放

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

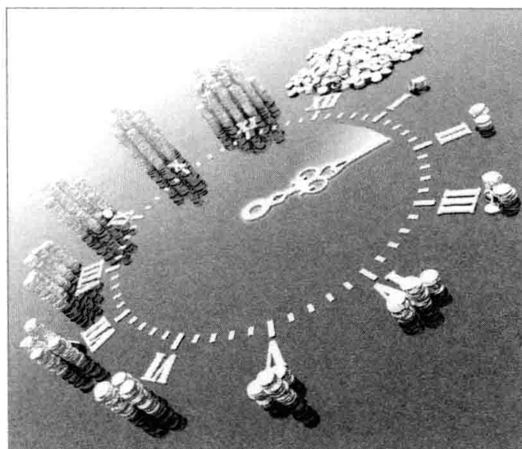
弃自己经营多年的生意去改做其他生意，将会遇到很多的困难。然而，在经过了多番准备之后，李嘉诚步步为营、稳扎稳打，克服了诸多困难，终于在房地产业上又一次取得了成功。后来涉足港口、电信事业等，无不是如此。

一分耕耘一分收获，若是我们刻苦努力、毫不懈怠，在秋天的时候，一定会收获大片的果实。做生意也是这样，想要取得更大的成功，就需要我们付出更多的努力。天上不会白白掉下馅饼，但是却会给我们努力的机会，能不能成功，就看我们能不能抓住这些刻苦奋进的机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第八课 克 己

——自我管理是第一



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 身处逆境时，要冷静镇定

香港人谈起李嘉诚的时候，会对他有诸多不同的评价。不过每个人都有一个共同的印象，那就是李嘉诚的冷静。香港曾经多次遭遇经济危机，但是李嘉诚总是一副“风轻云淡”的样子，带领自己的企业顺利渡过逆境。

李嘉诚的长江塑胶厂曾经遭遇过一次危机，在元气尚未恢复完全之时，又遭到竞争对手的打压。对方将拍摄到的长江塑胶厂厂房残破不堪的照片刊登于报纸上，想借此彻底毁坏长江的形象。

刚刚历经挫折的李嘉诚再次迎来一场风波，但他已经成熟了很多。他非常清楚这次的负面宣传将再度将长江逼入绝境，但他必须冷静地面对现实，思考能够扭转局面的对策。后来，他心生一计，决定充分利用这种“免费宣传”，以反败为胜。

李嘉诚拿着报纸，背上自己的产品，开始走访香港百家代销商。他坦率地向这些代销商承认，创业初期，自己的厂房破旧，不过所生产出的商品的质量却绝对没有任何问题。他很真诚地欢迎代销商去实地考察，并许诺他们，满意了再订货也不迟。

代销商被李嘉诚的诚恳以及他所出示的产品的优秀质量所打动，进而纷纷去长江厂参观，纷纷订货。至此，长江厂的生意空前红火，对手的阴谋泡汤。

在李嘉诚的商业生涯中，其所经历的磨难数不胜数，然而，他却一次

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

又一次勇敢冷静地面对，一步步化险为夷。在商界，如果没有能在逆境中迎难而上的决心，是无法在一次次的博弈中取得胜利的。李嘉诚熟读中国的古典文学，他从里面学到了很多。他不慌不忙，面对危机时，永远都是惊人的冷静。因此，他才能在多次的逆境中化险为夷。

苏洵有一句话叫："泰山崩于前而面不改，麋鹿兴于左而目不瞬。"把控自己的情绪，不为外物所动，这是一个高明商人所应具有的能力。只有这样，你才能在逆境中乘风破浪，越走越顺。

李嘉诚认为，身处逆境并不可怕，最重要的是在逆境之中是否仍有信心，是否能够保持清醒的头脑。置身困境中，不应怨恨，而是要想方设法摆脱困境，慢慢寻找到解决困境的突破口。

企业家在身处逆境之时，要学会冷静下来，才能思考到全局。把逆境当成一个契机，通过对危机的处理，让自己的企业更加受人瞩目。要多做市场调研，调整企业方向，对自己的产品进行质量优化，等等。总之，逆境并不可怕，可怕的是我们自乱阵脚。

2. 直面诱惑，不为所动

李嘉诚告诫过我们："当生意更上一层楼的时候，绝不可有贪心，更不能贪得无厌。"很多企业家都是在创业初期非常能吃苦，然而在事业蒸蒸日上的时候却轰然垮掉，原因就在于他们在面对更大更多的诱惑的时候没有把持住自己，他们越来越不满足，最后被利益蒙蔽了双眼，导致一败涂地。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚从塑胶玩具开始做起，然后生产塑胶花，接着转向房地产业，直到现在，仍坚持多元化的发展方针。李嘉诚正一步步地推动着自己的公司日益壮大。就连李嘉诚这样的“超人”，也是花了几十年的时间，才完成了这一项项的举措，更何况我们。李嘉诚一直坚持稳健的发展方针。生意做得越顺越大，李嘉诚就越是冷静，更加警惕。他从来没有因为不断成功而表现出急功近利的心态。李嘉诚经常提醒大家：“大前年赚钱了，前年赚到了，去年也赚钱了，如果今年还能赚到，那就太好了。可是，这个世界没有那么多顺利的事，赚了三年以后，第四年是不是还会赚呢？所以经商时应该有‘赚了三年就退回一年份’的想法才好。”

所谓“知足常乐”，李嘉诚曾经说：“商业投资需要具有良好的心理素质，切忌贪欲过甚而不知自制。”作为一个商人，若是贪欲不止，往往只见利而不见害，结果是利益也没有得到，祸害反而先来临了。

俗话说“人心不足蛇吞象”，做生意最忌讳贪欲。虽说做生意的目的就是为了赚钱，但在面对巨大利益时仍应保持冷静。作为一个商人，每天会面对很多的利益，很多商人就会因此而陷入利益的旋涡中无法自拔。追逐利益没有错，但是却不能过分强求，否则很容易在利益的泥沼中越陷越深。

所谓“欲壑难平”，“钱”这个东西，是永远都赚不够的。做企业，若是只奔着“钱”这个目标的话，那就很容易在利益大潮中迷失方向。我们要有一颗懂得克制的心，看清楚哪些钱能赚，哪些钱不能赚，比如说虚假投资，或者是那些坑害消费者的事情，我们绝不能做。干一些害人的勾当，也许这样会让我们短时间内赚大量的钱，但是终究会逃不过消费者的制裁。

所以，面对复杂的市场环境，我们一定要保持清醒的头脑。要在利益面前保持理智，确保发展的稳定性；要一步一个脚印，用良好的产品赢得

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

消费者的信赖。用心做好产品,是企业发展亘古不变的真理。盲目地扩展,只能取得一时的利益;在稳定中求发展,才是企业的生存之道。

3. 能很好地控制自己的情感

即使熟悉李嘉诚的人,也常说看不懂他,因为“他几乎从不生气,见到所有人,都是一副标准的笑脸”,这就是李嘉诚能对自己的情绪进行良好的控制的表现。在任何时候,他都有一个能冷静思考的大脑,帮助自己把问题解决掉。

1996年,李嘉诚的长子李泽钜被“世纪大盗”张子强绑架。张子强单枪匹马来到李嘉诚家,开口就要20亿。李嘉诚当场同意,但表示“现金只有10亿,如果你要,我可以到银行给你提取”。

李嘉诚的镇静,连张子强都感觉很意外,于是就问李嘉诚:“你为何这么冷静?”

李嘉诚回答道:“因为这次是我错了。我们在香港的知名度这么高,但却一点防备都没有。比如我去打球,早上5点多就自己开车去新界,在路上,几部车就可以把我围下来,而我竟然一点防备都没有。我要仔细检讨一下。”

在张子强拿了钱准备走人的时候,李嘉诚甚至还劝告张子强:“你拿了这么多钱,下辈子也够花了,我建议你买我公司的股票,能让你三代无忧。如果再弄错的话,就没有人可以再帮到你了。”

但是张子强没有听李嘉诚的话,放了李泽钜之后,将得到的钱全部

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赌输，便又给李嘉诚打电话。李嘉诚答道："我只能教你做好人，但你要我做什么，我不会了。你只有一条大路，远走高飞，不然，你的下场将是很可悲的。"

后来李嘉诚向记者回忆当时的情形时，语气平静，就像是在讲述一段别人的历史，甚至他还会露出一丝微笑。让人不得不感叹李嘉诚的冷静气场。

连长子被绑架都能与劫匪淡定相对，甚至两人还在房间里谈了很久，在商界，这样的李嘉诚是让人觉得非常可怕的。对于想击败李嘉诚的竞争对手来说，这样便没有办法激怒他或者让他失去理智而做出错误的决定。李嘉诚能多年屹立不倒，正是因为他有这样一种冷静到让人害怕的心态。其实李嘉诚微笑的外表下并不是冷血，并不是他没有感情。儿子被绑架了，他也非常着急，只是他善于把情绪藏于心里而不表现出来，以免被人看出破绽。能操控自己情绪的人，才是真正的高手。

范仲淹有一句名言："不以物喜，不以己悲。"这样的控制情绪方式，一是能给自己一种开心的心理暗示，二来是能给对方带来非常温暖的感觉，这会让成功者的路越走越顺。

4. "责己以严，待人以宽"

李嘉诚对自己的工作是非常重视的。他认为，工作是一件严肃的事情，绝不能马虎。李嘉诚对那些不认真工作的员工，简直是深恶痛绝，所以当员工有马虎的行为出现时，他会毫不犹豫地提出批评。李嘉诚曾经

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

说："员工平时马马虎虎，我一定会批评；但有时他们做错事，我给他们机会去改正。"

但是李嘉诚绝不会因为一个人犯了错误，而永不启用他。他的原则就是：待人以宽。既然对方改掉了错误，那么就可以给对方一次机会。

有一次，李嘉诚派一位部门经理去谈一笔生意。但是谈判进行得很艰苦，一连三天，都没有任何结果。

李嘉诚此时也在进行另外一笔大生意的谈判，最后，李嘉诚的生意谈判成功了。

那位部门经理神情沮丧地来到李嘉诚面前，汇报了他进行谈判的经过。李嘉诚说："谈判，当然是要掌握原则，但是，也应当灵活地掌握——在必要的时候做出适当的让步。现在怎么样？一笔生意就这样从你的手中跑掉了！"这时，这位部门经理感到十分惭愧，他含着眼泪向李嘉诚检讨："我给公司造成了很大的损失，本应当受到处罚，我心甘情愿地接受。"

李嘉诚对那位部门经理说："处罚有什么用？关键是要从中吸取教训，以后要是再进行谈判，头脑就要灵活些，不要太教条了！"

过了几天，公司表彰有突出贡献的人员，其中居然有那位谈判未成功的部门经理。那位部门经理莫名地找到李嘉诚说："老板，可能是财务部门把人名搞错了，居然我也被列入了受奖励的人员名单中。我特意将奖金交回公司。这份奖励不属于我，因为我的谈判失败了，给公司造成了损失。"

李嘉诚把装着奖金的信封退给那位部门经理，说："没有错，你是获奖了！你这次谈判虽然失败了，但是你以前为公司立下过不少功劳，有成功的业绩。再说，不是每个人的每次谈判都能成功的。我与怡和集团的纽总谈判不是也失败了吗？这次的谈判失败，我也有责任。如果要受到责

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

备，也应当有我一份！”

林则徐曾经有句名言叫作“海纳百川，有容乃大；壁立千仞，无欲则刚”。一个能够容忍员工犯错误的老板，才是好的老板，才能够得到员工的爱戴，进而让员工更加努力地工作。李嘉诚始终用“责己以严，待人以宽”的态度要求着众人。他做事非常认真，办公桌也收拾得干干净净，对待员工却非常宽容。而员工们用来回馈这种宽容的，则是更加认真地工作。

希尔顿集团的创始人康拉德·希尔顿喜欢让员工们大胆负责地工作，而一旦这些员工们犯了错误，他的做法就是把他们单独叫到自己的办公室里，先安慰他们一番。他说的最多的一句话就是：“当年我在工作中犯过更大的错误，你这点小错误算不了什么。凡是干工作的人都难免会出错。”在员工情绪稳定之后，他再客观地帮助他们分析错误的原因，并一同研究解决的办法。

作为公司的领导，想要服众，就一定要对自己严格要求，这样才能获得大家的信赖。再者，员工们犯错总是难免的。若是员工稍犯了一点错误，你就不能容忍，一定会使员工心中纠结，这样对公司的发展也没有好处。

《菜根谭》上面有一句话叫：“有大胸襟者，方有大智慧。”一个聪明的人，必然是一个拥有博大胸襟，能够包容他人的人；只有那些心胸狭窄之人，才会执拗于他人的错误而走不出来。想成为一个成功者，我们就不要吝惜自己的宽容，不要以为只有“针尖对麦芒”才叫强势，才有气势。宽容的胸怀是一个人最大的成功气势所在。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 以“自负指数”检讨自我

李嘉诚有良好的自我检讨的能力，他在成功、危机、逆境等任何成长的时刻，都要检讨一下自己的行为有无过失，一方面是为了避免自己过于膨胀，另一方面是及时发现自己的错误之处。

2008年，广东汕头大学毕业典礼，校董会名誉主席李嘉诚在该校毕业典礼上以“自负指数”为题致辞，与汕大学子分享他的成功秘诀。

李嘉诚说：“我在这里与大家分享的这项秘诀，那是终生指引我能凭借情感和智慧，超越感受和本能的导航器。我把这项与大家分享的诀窍称之为‘自负指数’，它是一套衡量检讨自我意识、态度和行为的简单心法。

“我常常问问自己，我有否过分骄傲和自大？我有否拒绝接纳逆耳的忠言？我有否不愿意承担自己言行所带来的后果？我有否缺乏预见问题、结果的能力和解决办法的周详计划？我深信谦虚的心是知识之源，是通往成长、启悟、责任和快乐之路。”

李嘉诚为了告诉儿孙们“风险”是怎么回事，甚至曾经专门花了8000美元去印出了四张AIG股票。他把这些股票裱起来，标注了这个世界上最大的保险公司在金融危机中破产的故事，并且写上“以此为鉴，可惕未来”——当时他的孙子还只是一个几岁的小孩子。

由此可见李嘉诚的危机意识。时常检讨自己是对自己负责。坐上了“华人首富”的宝座位置，很容易让人产生一种麻痹大意的情绪，而这也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

通常是崩溃的开端。李嘉诚很聪明，他知道应如何避免自己走这样的老路。通过"检讨"，他时时提醒自己不要骄傲自大，要听得进忠言，要能预见公司的未来，等等。可以说，正是因为有了"自我检讨"，才帮助李嘉诚多年稳坐"华人首富"的位置而不倒。

爱因斯坦曾经说过："发现问题往往比解决问题更重要。"如果我们不检讨自己的行为，不审视自己的内心，是无法发现可能发生的问题的。"自负指数"其实就是一个自我检讨审视的过程，用这种方式来让自己的心境平稳下来，以保持高效率的做事状态。

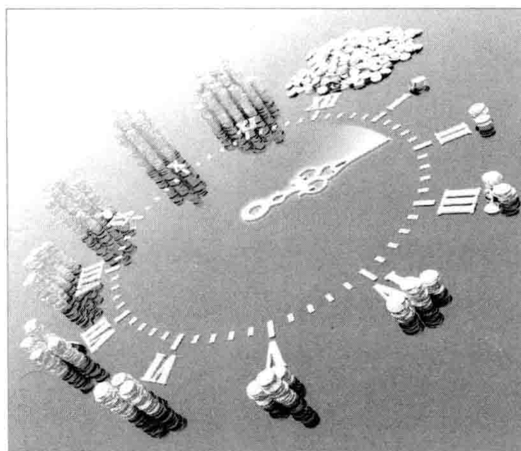
曾子曾经说过："吾日三省吾身。"这句话说得非常好。每天对自己进行三次检讨，及时地将自己的问题揪出来，当场解决，总比让问题越累积越严重，最后不可收拾要好很多。做生意更是如此。通过不停地审视自己，无论自己取得了多么大的成就，都要时刻保持有一颗平静的心，不骄不躁，冷静地看待问题。"世界首富"和"华人首富"都在时刻检讨自己的不足，更何况我们呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第九课

好 学

——85岁仍每天听英语新闻



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 保持好奇心，紧贴形势，增长智慧

有记者问李嘉诚："你能拥有如此巨大的商业王国，靠的是什么？"李嘉诚回答："依靠知识。"还有人问李嘉诚："李先生，你成功靠什么？"李嘉诚毫不犹豫地回答："靠学习，不断地学习。"是的，"不断地学习"就是李嘉诚取得巨大成功的奥秘。

如今已经85岁的李嘉诚依旧每天坚持着读英文报纸，及时掌握第一手资讯，而且他尤其对新时期的东西感兴趣，就连手机和电脑都用的是苹果。李嘉诚对新鲜事物非常敏感，谈起如今大热特热的Facebook等互联网行业的新事物也是娓娓道来。

紧抓时代脉搏的李嘉诚在2000年5月底与日本电讯电报公司及荷兰电讯公司达成战略性的合作协议，和记黄埔获得英国3G牌照的子公司分别向二者出售20%和15%的权益，三家公司共同经营英国的3G移动通信网络。

2000年10月，和记黄埔以20亿美元取得了意大利的3G牌照；2000年11月及12月，和记黄埔取得了奥地利与瑞典的3G牌照；不久，和记黄埔又取得了香港及以色列的3G牌照。

几年来，李嘉诚领导的和记黄埔在3G业务上投入血本，仅竞投牌照就花费了102亿美元，其网络建设投资则超过270亿美元。截至2006年，和记黄埔在全球持有10个市场的3G牌照，网络覆盖人口约1.75亿。有人曾经对通过传统行业起家的李嘉诚在新时代的动作有所怀疑，但是他却不为所动。从目前看来，李嘉诚并没有因为上了年纪而落后于人，他还是一如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

既往地看得非常长远。

李嘉诚曾经说过:“要不断吸收新知识,留意世界经济和政治形势,甚至要稍跑在社会之前。”他还说:“我要拒绝愚昧,要持之以恒地终身追求知识,经常保持好奇心和紧贴时势,以增长智慧,避免不学无术。在过去七十多年,虽然我每天工作十二小时,下班后我必定学习。”

李嘉诚关注时事是非常有针对性的,如互联网、各种新行业等都是他重点关注的。他无时无刻不在关注着国际市场的新变化,以新知识和新科技为依托,他的事业也在新世纪越做越大。

无论企业多大多小,企业家应该时刻保持好奇心,注意通过多读书、多了解世界资讯开阔眼界,不断找寻新事物,这样,不仅能够考虑到企业短期的发展计划,更能预测到社会远期发展的趋势。

1982年,王川给了雷军一本书——《硅谷之火》,从那时起,雷军就受到了乔布斯的深远影响。1987年,雷军考上了武汉大学计算机系。他是一个好奇心很强的人,刚上大学就选修了不少高年级的课程,且仅用两年时间便修完了所有学分,甚至完成了大学的毕业设计。他还是二十年来系里拿过“汇编语言程序设计”满分的仅有的两个学生之一。

2002年,雷军领导金山软件公司在IT产业的冬天逆流而上,取得了辉煌的经营业绩,使金山软件逐渐成为国内反病毒市场的第一品牌;同时,金山WPS Office因其国内自主知识产权和性能价格比的优势,逐渐成为政府和企业办公的首选产品,屡屡获得政府采购的大单。通过金山公司的事业部机制的成功运行,金山软件已经成为国产应用软件的旗帜企业。但是好奇心颇重的雷军并没有满足于这些,他还投资了乐讯社区、UC优视、多玩游戏网、语音IM、拉卡拉支付终端、杀毒客户端、网页游戏、网络游戏、3G社区、凡客诚品等产业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2007年，“金山”刚刚成功上市，雷军就做出了一个让人惊讶的决定，他宣布，因个人原因辞去“金山”总裁兼CEO的职位。他于2010年创办小米科技，2011年发布小米手机，用雷军自己的话来说，就是“要实现自己的一个梦想”。

2013年8月的最新一轮融资，小米估值超过了100亿美元。照此计算，小米科技将成为位列阿里集团、腾讯、百度之后的中国第四大互联网公司。

无论是做人还是做企业，首先要好奇，才能好学，才能主动地去寻求知识，寻求增长自己的能力。全球新闻集团副总裁高群耀先后与比尔·盖茨、默多克等大腕共事，他认为，时刻保持好奇心，做事谦逊并敢于尝试，且不断地创新，是成功人士共有的特质。

没错，如今的时代是一个一日千里的时代。把自己关在家里，三个月后你就会发现世界变了很多。做生意更应该注意这一点。如果不能不断地掌握最新资讯，不能把握住时代走向的脉搏，是很容易被时代所淘汰掉的。“两耳不闻窗外事”的企业家是不会有长足的发展的。

2. 从不间断对有关新科技、新知识的书籍的阅读

李嘉诚曾经说过：“我从不间断读有关新科技、新知识的书籍，才不至于因为不了解新讯息而与时代潮流脱节。”这也是李嘉诚的生意能够越做越大的重要原因。

李嘉诚创造的一个新词：“抢学问”，反映了他作为一个企业家，几十年来不屈不挠追求知识、创造财富的艰辛历程。李嘉诚曾这样形容过

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己，“人家是求学，我是在抢学问。”他认为，善于“抢学问”，就是在抢财富，抢未来。

李嘉诚在他的塑胶厂发展良好的时候，意识到了危机的存在。他明白自己的厂子只不过是香港300多家塑胶厂中的一个，并没有什么特色，如果不进行革新，就不可能在众多塑胶厂中脱颖而出。他开始主动搜集有关塑胶方面的信息。终于有一天，他在阅读英文版《塑胶》杂志时，发现一则有关意大利的一家公司用塑胶原料设计制造的塑胶花即将销往欧美市场的消息。当时，塑胶花在香港还是一片空白，李嘉诚断定，一旦塑胶花在香港上市，必将能够引起塑胶产业的一次革新。

于是，李嘉诚在一无资金、二无技术、三无人才的窘境下，只身一人飞赴意大利求师学艺。靠着坚忍不拔的毅力、吃苦耐劳的精神、好学求索的智慧和精明能干的胆识，李嘉诚学到了塑胶花的生产技艺，不久便满载而归。将塑胶花带到香港的李嘉诚果然引起了香港塑胶产业的革新，使香港进入一个塑胶花的黄金时代，而他自己也赢得了“塑胶花大王”的称号。

正如李嘉诚自己所说：“我们身处瞬息万变的社会中，全球迈向一体化，科技不断创新，先进的资讯系统制造新的财富，新的经济周期、生活及社会。我们必须掌握这些转变，应该求知、求创新、加强能力，在稳健的基础上力求发展。还要居安思危。无论发展得多好，你时刻都要做好准备。财富源自知识，知识才是个人最宝贵的资产。”

如今的李嘉诚依旧坚持每天早上起床锻炼身体，听电台新闻报道。李嘉诚说：“一个人只有不断填充新知识，才能适应日新月异的现代社会，不然你就会被那些拥有新知识的人所超越。”李嘉诚一生勤奋学习，他博览群书，随时留意新科技、新发明，靠着知识引导自己前行的道路，敢于向新的领域发出挑战，在挑战中获得财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从一个一文不名的学徒到“塑胶花大王”，从地产大亨到股市大腕，从商界的“超人”到知识经济的巨擘，从行业的至尊到现代高科技的急先锋……一路走来，李嘉诚几乎都能占得先机，获得巨大的财富。

海尔集团董事长张瑞敏说：“成功的秘诀是学习和读书。”商人要有一个国际化的视野，有前瞻性的思维，所以必须要用阅读来让自己跟进时代的步伐，否则你生产出来的产品就会是过了时的东西。

现在是一个知识经济时代，知识已经成为最大的生产力。想要在经济大潮当中分一杯羹，就需要不断地学习，更新自己的知识，用前沿的知识武装自己的头脑。

中国有一句古话叫“活到老，学到老”，对企业家来说，这样一点尤为重要。尤其是要随时掌握时代的最新科技，比如3D打印、可穿戴智能设备，等等。要想在商界竞争中立于不败之地，就要学会快人一步地接受新的事物和理念。

3. 学习的能力比学历更重要

李嘉诚只有小学学历，但是并不代表他不懂外语或者识不了几个汉字，相反，李嘉诚精通外语，还熟读了诸子百家和其他各种书籍。不仅如此，李嘉诚做生意的管理理念在国际上也是非常先进的。那么，一个只有小学学历的李嘉诚是如何做到如此地步的呢？

年轻时的李嘉诚连26个英文字母都认不全，可是他却深知在香港做生意，不学好英语，将永远没有出息。于是，李嘉诚开始没日没夜地学习

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

英语，后来他的英语水平甚至比普通的大学生还要高。20世纪50年代，李嘉诚做塑胶花生意时，订阅了好几种全世界最新的有关塑胶的杂志，以便能够掌握最新形势。在外国杂志中，李嘉诚留意到一部制造塑胶樽的机器，但从外国订制太贵了，于是他凭着自学的英文知识，研制出了这部机器，这成为他早年非常得意的事情之一。

李嘉诚在有了钱之后，总是喜欢购买各种书籍，而且无书不读。他每天坚持在自己睡前半小时阅读书籍，躺下后再细细品味。每天半小时的读书时间虽然不多，但是年复一年地累积起来，李嘉诚已经读了非常多的书。

如今，李嘉诚头上顶有香港大学、北京大学、剑桥大学等十多所知名大学授予他的荣誉博士学位，均是实至名归。虽然他只有小学学历，但并不代表他脑袋里的知识只有小学知识。他比很多大学生都懂得多，而这完全得益于他多年的自学。

李嘉诚非常忙，但是他通过自己合理地控制时间，加上良好的学习能力，让自己的脑袋变得越来越充实。如今不论财富，单论知识，恐怕有许多大学生都比不过这位85岁的老人。

有一句话叫“可以没上过大学，但不可以不学习”。大学学历只是代表着一个人的学习经历，并不一定代表他的能力。在真正的商海里，是要靠能力吃饭的。所以必须要自主学习，才能让自己站得住，学习的能力要比学历更重要。

学习是我们通往未知世界的一座桥梁。有这样一句格言：“问则一时耻，不问则一生耻。”这个“问”字，就是让我们问人、问书籍，因为是否具有良好的学习能力是一件非常要紧的事。因为平时非常忙，学习时间太少，于是便不去学习，是不可取的。学习的时间是可以“挤”出来的。我们要学会良好地安排专门的学习时间，并且持之以恒，这样才能更多地吸

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

收知识。

还有，一定要在短时间内将自己学到的东西吸收掉。“学而无方”是不行的。有的人也看过很多书，但是如果看过之后就忘了，那就等于没看。我们可以在看了书之后花一点时间理解一下书里的内容，这样就更容易记住。或者迅速地实践一下书里的知识，比如对公司的管理、财务的运行，都可以进行小范围的实践，这样更能让我们“学有所用”。

以知识取胜，以非凡的学习能力“抢知识”，这就是李嘉诚的经商哲学。对我们来说，不管身在商界与否，一定要有一个自己的知识范畴。只要在实践中摸索出一套属于自己的学习方法，在日后面对新科技、新产业时，就会给我们很大的帮助。

4. 要随时随地培养学习的能力

李嘉诚有一种随时阅读书籍的能力。年轻的时候，他可以在任何时候读书。这个阅读的习惯，李嘉诚已经保持了多年，无论天气炎热还是寒冷，无论是疲惫还是困倦，都不曾间断，后来生意做大之后，越来越忙，他才把阅读时间改成了每天半小时。

抗日战争爆发，李家辗转来到香港，家境每况愈下。但即使是在这么恶劣的环境下，父亲仍然对李嘉诚的学习非常关心。

但好景不长，随着父亲的去世，李嘉诚也不得不放弃学习，他开始出门打工，贴补家用。然而，虽然离开了学校，李嘉诚却从未离开书籍。

当时的李嘉诚在一家茶楼当跑堂。茶楼的工作十分辛苦，李嘉诚每天

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要工作15个小时，几乎每天工作结束，他都累得筋疲力尽。但就是在这种情况下，李嘉诚依然没有忘记学习，工作完回到家后，他还要就着油灯苦读到深夜。李嘉诚的同事们闲暇之余就聚在一起打麻将，他却捧着一本《辞海》在啃，时间长了，厚厚的一本《辞海》竟被他翻得发了黑。

后来，李嘉诚又在中南公司做学徒。这时，李嘉诚给自己定下了一个新的目标——利用空余时间自学完中学课程。尽管李嘉诚有十分强烈的求知欲望，但却常为没有教材而发愁。因为他的工资微薄，既要维持家用，还要供养弟妹上学，根本没有多少多余的钱用来买教材。于是，他只能买旧教材。但即便这样，李嘉诚依旧能随时都拿出一本书来打发空闲时间。

现在，当李嘉诚回首这段往事的时候，他总是不由得感慨道："先父去世时，我不到15岁。面对严酷的现实，我不得不去工作，忍痛中止学业。那时我太想读书了，可家里是那样的穷，我只能买旧书自学。我的小智慧是环境逼出来的。我花一点点钱，就可买来半新的旧教材，学完了又卖给旧书店，再买新的旧教材。就这样，我既学到了知识，又省了钱，一举两得。"

从一个茶楼的小跑堂到去五金店做推销员，从一个塑胶花厂的总经理到今天香港第一富豪，几乎在人生的每个阶段，李嘉诚都能在同行中脱颖而出。除了韧性和努力之外，这更与他日积月累地学习密不可分。

身在商界，属于你的空闲时间可能不多，所以要培养起一种随时随地学习的能力，要充分利用零碎的每一分每一秒来充实自己，如可以随身携带小纸条，在等人、等车之类的时间拿出来阅读，通过此类简单而方便的方法，就可以达到随时随地学习的目的。

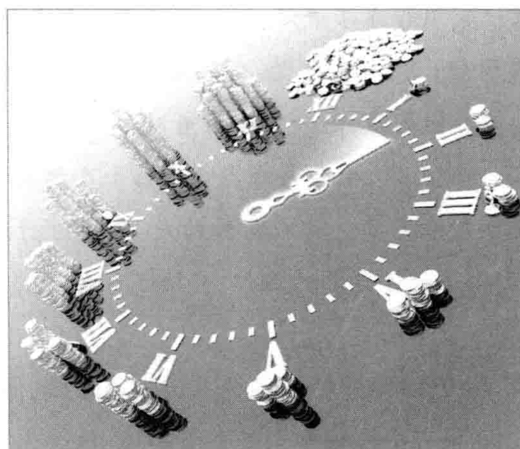
孔子说，"不耻下问"。我们想要随时随地能学到东西，就要多看、多问、多思考，这样，才能让自己的经验越累积越丰富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十课

尊 重

——保持一颗谦卑的心



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 85岁仍弯腰给摄影师递名片

如今85岁的李嘉诚依旧是每天都带着笑脸，他对每个人都会露出微笑。身边的很多人都说李嘉诚非常尊重人，无论地位高低，他都一视同仁。

2013年11月，《南方周末》的记者来到位于香港中环的长江集团中心——李嘉诚的办公所在地，预约采访李嘉诚。

到了时间，令《南方周末》的记者没想到的是，85岁的李嘉诚居然亲自走了出来，而且还笑容满面。李嘉诚的走路速度很快，走过来便和每一个人握手，微微弯腰递上名片，微笑地看着每一个人。华人世界谁人不知道李嘉诚？但是李嘉诚还是近乎多余地用带潮州音的普通话自我介绍道："李嘉诚。"

在接受记者采访的过程中，李嘉诚生怕问题回答得不清楚，约好了用普通话采访，他就一直用普通话讲话，虽然他说潮州话更流利。记者回忆称，李嘉诚很会照顾每一个人的感受，听问题时，他专注得如同一个孩子在课堂听讲一样，回答问题时，也一定要看着对方。

当时还发生了一件小事，李嘉诚给当场的每个人都发了一张名片，但轮到摄影师时，名片却派完了。让人意外的是，采访进行到一半，李嘉诚突然向远处的助手要了一张自己的名片，补给了那位摄影师。

加拿大著名记者约翰·得蒙特也曾经采访过李嘉诚，他回忆说："李嘉诚这个人不简单。如果有摄影师想为他造型摄像，他是乐于听任摆布的。他会把手放在大地球模型上，侧身向前摆个姿势……他不摆架子，容易

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

相处而又无拘无束，可以从启德机场载一个陌生人到市区，完全没有顾虑到个人的安全问题。在有客人来访时，他甚至会亲自为客人打开汽车后备箱。后来大家上了车，他对汽车的冷气、客人的住宿，都关心周到，并坚持要打电话到希尔顿酒店问清楚房间预定好了没有。当然，这家世界一流酒店也是他名下的产业。”

作为华人首富，能够做到如此谦卑待人，也许跟李嘉诚熟读诸子百家有关系。不得不说，李嘉诚在如今身家如此庞大之下，还能保持着对身边所有人的尊重，这种品质是非常可贵的，这也为李嘉诚赢得了做生意的“超人”之外的美誉。

尊重别人，其实就是自己谦卑的表现。无论我们拥有多大的资产，都不应该放弃这一点。若是因为觉得自己比别人强很多，于是便开始不尊重别人，做事趾高气扬，这样总归是要失去人心的。

有一句话叫“尊重别人就是尊重自己”。想要得到别人的尊重，就要先学会尊重别人。李嘉诚并不一定会因为其“华人首富”的地位而得到那位摄影师的尊重，但是他亲自弯腰给那位摄影师递名片，却一定能赢得那位摄影师的尊重，正体现了这个道理。

2. 如果有骄傲的心，迟早有一天会碰壁

李嘉诚已经成为华人世界的一个传奇，更是商界人士顶礼膜拜的偶像。实际上，在香港，也有很多几乎和李嘉诚同样富有的人，但是人们却公认李嘉诚为华人财富的代表，在很大程度上，这是因为李嘉诚的富而不骄。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有媒体把李嘉诚能做到华人首富而受人喜爱归结为他的不骄傲，认为李嘉诚之所以能把生意做得很大，正是因为他有一颗不骄傲的心。

其实李嘉诚有自己的方法来保持谦逊。李嘉诚认为，当事业顺利时，认为是自己的功劳，不免会产生骄傲和大意的心理，而这很容易导致下一次的失败。在商场摸爬滚打多年，李嘉诚知道，如果稍微走错一步，就可能引起巨大的失败。所以面对成功的时候，他没有一丝的骄傲，也不会有任何的麻痹大意。

成功往往很难把握，而失败却很容易降临。李嘉诚有一套自己独特的理论，他认为，当事业顺利时，应该把成功归于“这是运气好”；当事业不顺利时，应想到“原因在于己”。正是用这种方法，他才让自己免于骄傲。

孔子说：“君子泰而不骄，小人骄而不泰。”人们非常赞赏李嘉诚的谦卑，他的富而不骄。就连李嘉诚的竞争对手都觉得他在这一点上非常出众，声称“这个人简直不可思议”。在这一点上，李嘉诚无疑是有智慧的。他懂得什么才是内心真正的满足，他知道金钱地位并不值得满足，所以他才不会因为“首富”地位而骄傲。

俗话说“骄兵必败”。纵观商场风云，那些最终倾家荡产的人，都曾经叱咤一时。然而，他们在把生意做大做强之后，却不懂得克制自己内心的骄傲自大。特别是在生意顺风顺水的时候，如果没有谦逊、警惕的心思，就容易头脑发热，就会遭遇挫折，在失败里停滞不前。

柳传志，曾任联想控股董事长、联想集团董事局主席，他于1984年创立联想公司的前身，经过几十年的摸爬滚打，从1996年开始，联想电脑的销量一直位居中国国内市场首位，到了2013年，联想电脑的销售量升居世界第一，联想集团成为全球最大的个人电脑生产厂商。2013年11月11日，在英国伦敦发布的“全球最具影响力50大商业思想家”榜单中，柳传志位

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

列榜单第31位。

在2013年4月4日，柳传志参加央视“对话”栏目，他对自己的成就非常谦虚，也时时刻刻保持着警惕，其间，他说：“一定要看清楚，其他公司会有哪些技术储备，能不能引领潮流。现在大家都在做显示屏，最怕的情况是，在我花80亿元研究出来了新的技术之前，人家更先进的软屏出现了，我就全赔了。企业首先要活下去。”

柳传志说：“前面我提到‘自由王国’，谨慎就是‘自由王国’血液里流动的东西。当你发现谨慎就是生存必需的时候，你才到了真正的‘自由王国’。我的骨子里就不敢骄傲，因为确实知道环境多难，知道自己多渺小，知道做得好的人是什么样。”

想要时刻保持谦逊，可以从以下两点做起：第一，把自己取得的成就一律打七折至六折来计算。比如，赚了100万元，可以把它看成只赚了60万元。这样做，不但能够削弱他人的妒忌，还能压抑自己的自满情绪，让自己随时保持冷静、理性的头脑。第二，时刻不忘自己的失败。我们通过把自己的失败记在笔记里，甚至挂在墙上，提醒自己任何时候都应该牢记这些教训。这样做，也能压制骄傲的想法，提醒自己做出谦逊的改变，时刻保持警惕。

3. 千万别伤害别人的尊严

李嘉诚曾说过：“不为五斗米折腰的人，在哪里都有，千万别伤害了别人的尊严。人的尊严是非常脆弱的，禁不起任何的伤害。”李嘉诚的言外

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

之意就是，在经商过程中，要学会保护别人的面子，才能把人与人的关系处理好。有了好人缘，自然就容易做成生意。

据著名广告商林燕妮回忆，在以前，香港的广告商基本上都是主动寻找客户，寻求合作，而客户根本就不用担心会找不到好的广告公司。所以，很多企业总是盛气凌人，根本就不把广告商放在眼里。

一次，林燕妮到长江实业的总部洽谈生意。令她没想到的是，李嘉诚想得十分周到，派了服务员在地下电梯门口等待，把林燕妮等人接到了楼上。恰好那天下雨了，林燕妮被雨水淋湿。李嘉诚看到这种情形，连忙帮着她脱下外衣，并亲手挂在旁边的衣架上，根本没有大老板的做派。

这让林燕妮很是惊讶，因为华人首富不仅在她的面前没有摆架子，也没有出现那种在大老板中很常见的迟到等行为，甚至还对她如此尊重，这让她非常感动。

善待他人是李嘉诚一贯的处世态度。在李嘉诚面前，无论是小记者还是大老板，无论是多年好友还是竞争对手，他都是一视同仁，对谁都极好，生怕有人在他面前受了委屈。李嘉诚尤其注意照顾别人的尊严，他从来不做有损别人尊严的事情，原因就在于他把自己看得与每个人都一样平等。

每个人的尊严都是不可碰触的，若是因为一句不经意的话或者随便的一个举动便伤害了别人的尊严，从而导致与对方的关系恶化，是得不偿失的。我们千万要注意这一点。

俗话说“买卖不成仁义在”，那些会做生意的人，是非常善于和别人打交道的。他们总是带着一副笑脸，不管生意是否能做成，甚至在因合约而与对方产生不同意见时，他们都会以笑脸说出其否定的态度。有时对方发脾气，双方不欢而散，他们也会向对方说声“再见”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其实很多时候，只要我们多考虑几分钟，为他人设身处地想一下，讲几句关心的话，看着别人的眼睛等，都可以表现出我们对对方的尊重，从而获得对方的信赖。

用日本的“推销之神”原一平的话说，就是“懂得倾听对方的谈话，尊重对方的兴趣，你就成功了一半”。

乔伊·吉拉德有一次向顾客推荐一种新型汽车，眼看就要成交，但对方却突然决定不买了。经过询问，顾客说出了原因所在：“因为你根本没有认真听我说话，只想着卖掉自己的汽车。你的不尊重让我非常不满意。”听后，乔伊·吉拉德改正了这一点，最终成为全美排名第一的汽车推销员，曾经一年推销出1425辆汽车。

尊重别人的尊严，实际上就是替别人着想。不管地位、身份的高低如何，每个人都需要被尊重。而感受到了被尊重的人，一定也会因此回报给我们尊重和信赖的。

4.“你不要让人家妒忌我”

李嘉诚为人谦虚谨慎，毫无风头意识。他尽可能地保持低调，特别忌讳“树大招风”。他曾经有感而发：“在看完苏东坡的故事后，才知道什么叫无故伤害。苏东坡没有野心，但就是被人陷害了。他弟弟说得对：‘我哥哥错在出名，错在高调。’这个真的是很无奈的过失。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

20世纪80年代，李嘉诚成了货柜码头大王。他旗下的国际货柜码头公司在葵涌港越做越大。葵涌集装箱港的6个码头中，有3个归李嘉诚所有，另外3个码头由其他集团经营。1988年4月，李嘉诚以44亿港元在政府招标中投得7号码头的经营权，该码头有3个泊位。两年后，国际货柜码头、现代货柜码头两家公司与中国航运公司联合投得8号码头，该码头有4个泊位。随着香港经济的迅猛发展，国际航运越来越集装箱化，葵涌现有和兴建中的码头越来越难以满足航运业的需求。9号码头的选址及招标工作已经被推上议事日程。

李嘉诚对这次招标非常有信心，凭借他的实力，拿下这次招标不成问题。然而，结果出人意料，政府将9号码头的招标方式由公开招标改为协议招标，9号码头的4个泊位，被批给了英资怡和与华资新鸿基等财团兴建经营。

当时的舆论界普遍认为，这是港府有意削弱李嘉诚在货柜码头上的垄断地位。

李嘉诚面对此次失利，进行了自我反省："坎坷经历是有的，心酸处亦不计其数，一直以来靠意志克服逆境；一般名利无法对内心形成冲击，自有一套人生哲学对待；但树大招风，是每日面对之困扰，亦够烦恼。但明白不能避免，唯有学处之泰然的方法。"

李嘉诚在接受采访的时候说："我今天有两个要求，你怎么写都行。但第一，你不要得罪人；第二，你不要让人家妒忌我。人哪，最重要的是不要自己称赞自己，也不要自己说自己有什么成就。"李嘉诚时时刻刻保持着这种低调的作风，他让人记住的，不仅仅是他在经商上的成就，还有他在做人上的成就。

古语有云："木秀于林，风必摧之。"一个人取得了成功，或者身在高处，难免遭人忌妒。只有行事低调，才能避免树大招风。如果不过分显示

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己，就不会遭到别人的敌视。这样，你的生意才能长久地做下去。

低调是一种智慧的做人态度。有些人可能觉得很多著名企业家在功成名就之后越发低调，有些不可思议，他们不理解这些企业家为什么辛苦创业几十年，最后却毫不显露。其实正是因为这些企业家的低调，才让他们的企业能长久地发展下去。“低调”帮助这些企业家躲过了很多的明枪暗箭。

5. 坦率地承认自己的错误

在多年的经商历程中，李嘉诚也曾犯过几次错误，但是这些错误到最后又都变成了他发展的契机。不得不说，是李嘉诚承认错误的态度赢得了所有人的青睐。

李嘉诚创立塑胶行业不久，该行业发展形势就一片大好，订单越来越多。他急切地想扩大他那资金不足、设备简陋的塑胶企业。于是，资金开始周转不灵，工厂亏损越来越严重。过快地扩张，承接订单过多，加之简陋的设备、人手不足和迫在眉睫的交货期，使重视质量的李嘉诚也无暇顾及越来越严重的次品现象。

就在此时，一家客户突然宣布李嘉诚的塑胶制品质量粗劣，要求退货。这时的李嘉诚骑虎难下——延误交货就要罚款，连老本都要赔进去。此时又没有时间更换更好的机器，李嘉诚陷入人生的一次大磨难中。这时，客户们纷纷上门要求索赔，还有一些新客户上门考察塑胶厂的生产规模和产品质量，见这情形，扭头就走。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

屋漏偏逢连阴雨。就在这紧要的关头，原料商也开始上门催交原料货款；银行得知长江厂陷入危机后，也派职员来催贷款。焦头烂额的李嘉诚又不得不赔笑接待，反复恳求银行放宽限期。

回家思考了一夜的李嘉诚，第二天回到厂里，立即召集员工开会，他坦诚地承认自己的经营错误，不仅拖垮了工厂、损害了工厂的信誉，还连累了员工。他向这些天被他无端训斥的员工赔礼道歉，并再三鞠躬，还表示经营一有转机，被辞退的员工都可回来上班；如果员工找到更好的去处，也不勉强，所有后果由他李嘉诚一人承担，只希望大家能同舟共济、共渡难关。

随后李嘉诚又一一拜访银行、原料商、客户，不断地向他们认错道歉，乞求原谅，并保证在放宽的限期内一定偿还欠款，并追加利息。

李嘉诚的坦诚得到了大多数人的谅解，多数人都放宽了李嘉诚还款的期限，给了李嘉诚重新来过的喘息机会。

李嘉诚做生意的可贵之处，就在于他在犯了错的时候，总是当着众人的面承认错误，让大家看到自己改过的决心和诚意。哪怕是一次简单的投资失败，李嘉诚都要向董事会承认自己的种种错误，这不得不让人越来越信服他。

古人云："知错能改，善莫大焉。"我们要先检讨自己的错误，先摆出"承认错误，下次不犯"的姿态，他人才会以宽容之心对待我们。很多人总觉得当众认错很丢人，总是不习惯认错或者找一个发言人代替认错，这样是体现不出你的诚意的。犯了错误，其实没有什么，但要把心放开，坦率地去承认错误。能不能坦率地承认自己的错误，体现着一个企业家的基本素质，也直接影响着消费者对企业的看法。

只有主动坦率地承认错误，才能够帮助你化解危机。企业犯了错误不可怕，关键在于要给消费者一个"你会改过"的信号，要向消费者表明你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

认错的诚意，否则的话，消费者就会觉得“为什么产品做得不好，还不觉得自己错呢？”而竞争对手也会抓住这一点错误进行攻击。而主动承认自己的错误，正能化解这些危机，从而重新赢得消费者的心。

2001年，TCL总裁李东升在“企业家理论与企业成长国际研讨会”上，一反其他企业家的演讲常态，反思了TCL六年成长中的“两大失误、五大不足”。几年之后，我们就看到在中国通信市场上，TCL已经成为中国移动通信制造商中位居前列的本土企业。

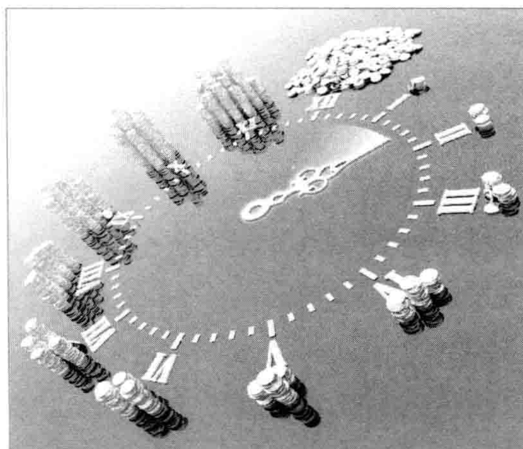
达尔文曾经说过：“任何改正都是进步。”要勇于主动去揭穿自己的错误，才能帮助自己改正错误，才能对症下药。逃避错误，永远也解决不了问题。我想，任何企业，只要在出现了错误之后能主动认错改错，就一定能得到消费者的谅解，重新走上正轨。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十一课

互利

——有钱大家赚



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 有钱大家赚,合作求发展

李嘉诚一直奉行着“有钱大家赚,合作求发展”的经商策略,他宁愿牺牲自己的一部分利益,也要成全别人的利益。他曾说:“自己能赚钱,别人赚不到,这样的生意不能做。”

1988年,李嘉诚打算收购嘉宏国际。嘉宏是长实系四大上市公司之一,综合资产净值为44.57亿港元。在全面收购前,其市值为155.09亿港元。1991年2月4日,长实宣布将嘉宏私有化时,决定以每股4.1港元的价格收购。收购价比市价溢价7.2%,低于全面收购国际城市和青州英妮的溢价,让小股东们感到有点失望。

此计划一出,便招来一片嘘声。舆论皆认为,嘉宏的收购价过低,显然会损害小股东的利益。李嘉诚却解释说,主要是考虑到嘉宏的盈利能力有限,而且其业务与长实、和黄重叠,同时他又声称不会提高收购价格,如有人肯出5港元的收购价,他会考虑出售。

李嘉诚的话并未得到认同。在4月10日嘉宏股东会议上,小股东们纷纷提出质询:嘉宏公布的1990财政年度的业绩显示,其盈利状况甚佳,年盈利率比上年增加29%,达到了13.16亿港元;另外,嘉宏所控的港灯市值连月上升,也会使嘉宏的资产值增高,这都显示出嘉宏的发展前景还是较好的。李嘉诚看到实施此计划会让小股东们很不满,于是就放弃了该计划。

1992年5月27日,和黄重提嘉宏私有化建议,收购价为每股5.5港元,较停牌前的收盘价高出32%。对这一价格,小股东们自然是无话可说,都

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

欣然接受。因此,在7月10日的嘉宏股东会议上,该私有化建议以96.7%的赞成票获得通过,最终得以实行。

这一次,李嘉诚不仅保全了自己的利益,也让小股东们获得了收益。这种双赢的局面,让李嘉诚的私有化计划成功实施。从此之后,长实系只剩下长实、和黄、港灯三大上市公司,总市值除银行外,仍居全港财团之首。

正因为李嘉诚的让利于人,所以与他合作之后的企业家,都能与他成为好朋友。李嘉诚说:"我与合作者从来没有因为一件事闹过不开心,这一点是我引以为荣的。"李嘉诚非常强调通过广泛的合作来共同赚钱,双方互相给机会,共同赢得利润。

如今的企业发展最提倡专业化。由于行业分工越来越细,传统的大包大揽,所有环节都自己扛的模式,既增加经营成本,又难以做得很专业。所以我们可以把配套环节的业务让给别人,既减轻负担,又能加快企业的发展。正是基于这种考虑,可口可乐、百事可乐、微软等国际性大企业都没有设立自己的广告公司,而把广告业务交给其他专业的广告公司来做。他们认为,专业业务必须交给专业性公司完成,才会产生高效率。把自己做不了也做不好的事情,放手让别人去做,对方得到了利润,自己又能得到实惠,是一种双赢的做法。

2. 优势互补,共谋双赢

李嘉诚说:"合作是飞黄腾达的阶梯。"但是李嘉诚并不是跟每个人都合作的,他是有选择地寻找合作伙伴。那么什么样的合作伙伴才能入得

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了李嘉诚的"法眼"呢？其实条件并不苛刻，只要求了解李嘉诚的企业所不熟悉的产业，并能给李嘉诚的企业带来新的创收的企业即可，因为李嘉诚需要这样的企业进行优势互补。

2002年5月初，在香港举行的"2002青岛推介会"上，青岛黄海橡胶集团与和记黄埔、意大利倍耐力签订合作备忘录，三方合资生产全钢载重子午线轮胎。

知情人士透露，在与和记黄埔、意大利倍耐力接触前，黄海橡胶曾和别的国际轮胎制造巨头谈过，但是没有成功。当李嘉诚表示了相关意向之后，三方很快就敲定了合作计划。

一直以来，和记黄埔的制造业主要集中于瓶装水及饮品。李嘉诚认为，2002年瓶装水及饮品市场的增长，应该是海外而不是中国内地。和记黄埔的制造业务要在中国内地有显著增长，就不得不考虑新的机会。

海通证券股份有限公司青岛业务总部副总经理陈廷国分析认为，轮胎制造业显然为和记黄埔提供了这样一个机会，因为"中国将来是一个汽车大国，和记黄埔介入轮胎制造业，从汽车最基本的需要做起，为进入汽车市场打开了一条通道"。陈廷国笑着说："这是李嘉诚的一块敲门砖。"

又有一些人表示，和记黄埔选择新行业，存在一定的风险。李嘉诚认为，三方合作是优势互补。黄海橡胶有70多年的轮胎生产史，意大利倍耐力是世界著名的轮胎制造商，和记黄埔恰好可以借助这两者的优势，避免初次进入轮胎行业的风险。

俗话说："合则两利，斗则两伤。"合作，是如今商业竞争中的最高境界。从来没有听说过李嘉诚的企业在跟某个企业进行恶性竞争，斗得两败俱伤。那是因为李嘉诚用合作的方式代替了竞争，让大家都有钱赚，自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

然就不会出现类似竞争的事情。

据美国《财富》杂志报道，世界主要的跨国公司，平均拥有上百个战略联盟，仅 IBM 一家公司，就与国内外各类企业缔造了400多个战略联盟。"优势互补"就是"你有你的专业，我有我的特色"，两相融合，达到"一加一大于二"的效果，让双方的企业更加发展壮大。

中国移动通信和麦当劳都是全球知名的品牌，一个是电信领域的品牌，一个是快餐领域的品牌。你能相信这两家公司能合作到一起去吗？

2003 年11 月，全国560多家麦当劳店纷纷挂出"动感地带"的牌子。借助于这家在我国最大的洋快餐之力，中国移动通信集团公司旗下的"动感地带"开始了新一轮的"圈地运动"。双方合作的口号就是"我的地盘，我喜欢！"

通过品牌的强强合作，中国移动可利用麦当劳在年轻人心里的影响力，而麦当劳也在中国找到了一家有规模的企业扩大自己的影响力。这样的优势互补，让双方的品牌知名度得到进一步的提升，极大地增强了双方的市场竞争优势。

有媒体赞称，在无线数字时代，麦当劳和中国移动开创了全新的商务模式。

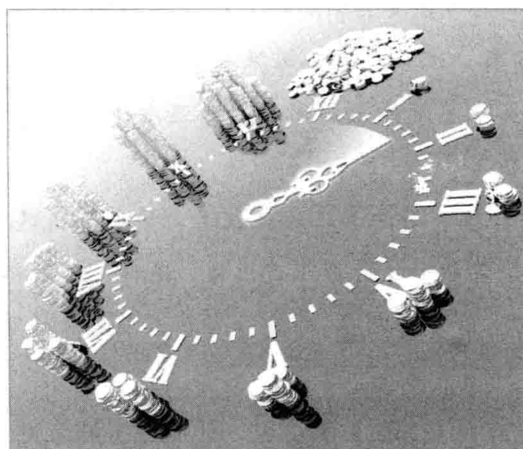
这就是优势互补的力量。要善于发现对方的优势，尤其是能对我们产生利益的优势。那不妨贡献出我们的优势，与对方来一个合作共赢，迅速占领市场。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十二课

合　作

——发挥伙伴的作用



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 我算什么"超人",成功是大家齐心协力的结果

在李嘉诚的生意越做越辉煌之后,他被称为"超人"。面对此等殊荣,李嘉诚却常常说:"你们不要老提我,我算什么'超人',成功是大家齐心协力的结果。我身边有300员虎将,其中100人是外国人,200人是年富力强的香港人。"

李嘉诚很聪明,他从不独占功劳。每次获得事业上的成功,他都会将全部的功劳归于自己的员工。也因此,他得到了员工的尊重与认可,换来员工更努力地工作与付出。

一次,香港《明报》记者采访李嘉诚:"您的智囊人物究竟有多少?"李嘉诚回答说:"有好多吧!凡是跟我合作过、打过交道的人,都是智囊,数都数不清,比如,你们集团的广告公司就是。"

原来,当初李嘉诚在发售新界的高级别墅群时,曾委托《明报》旗下的广告公司做代理商。这家广告公司派人去别墅现场查看,发现别墅确实十分漂亮,然而美中不足的是四周的道路还没修好,恰好当天下雨,道路泥泞不堪。

于是,这家广告公司向李嘉诚提议道:"能不能稍迟些日子,等路修好,装修好几幢示范单位之后再正式出售。这样不但售得快,售价也可标高。"李嘉诚听完,不停地点头,对其看法表示了充分的尊重。

李嘉诚总是善于接受别人的意见。任何员工的意见,只要方法得当,他都会接受。从这方面可以看出,李嘉诚是很会借助别人的力量的。李嘉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

诚确实不是“超人”，但是他通过把大家聚在一起，使大家齐心协力，就产生了“超人”的力量。

在企业竞争中，一个人的能力再强，孤军奋战，也不可能做到以一敌十。企业间的竞争较量，不是“单打独斗”的武侠纷争，而是必须依靠团队的力量。聪明的管理者很善于采用各种手段，将员工的智慧与力量发挥到极致，从而提升整体组织的运作效率。因为众志成城，才是获胜的关键。

荀子有言：“假舆马者，非利足也，而致千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河。君子生非异也，善假于物也。”意思就是乘坐车马的人，不一定是跑得最快的人，却可以行千里路；坐船的人，不一定会游泳，却可以渡江河。君子的天赋与别人并没什么不同，但他们善于借助外部的力量。

很多企业家都不是科班出身，而且凡事都事必躬亲，必会非常劳累。还有，若只靠自己摸索新技术，周期会太长，势必会被别人甩在后面，不如找一个专业对口的人才来得实在。所以，善于借力，能够让我们的办事效率大大提高。做企业，不必事必躬亲。只要我们培养出一些可靠的、有能力的员工，就能让他们帮助我们更好地处理更多的业务。

2. 成就事业，最关键的是要有人能够帮助你

李嘉诚曾经说过：“长江取名基于‘长江不择细流’的特点，因为你要先有这样旷达的胸襟，然后才可以容纳细流。没有小的支流，又怎能成为长江？假如今日，没有那么多人替我办事，我就算有三头六臂，也没有办法应付那么多的事情。所以成就事业最关键的是，要有人能够帮助你，乐

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

意为你工作。这就是我的哲学。”

李嘉诚最初创业的时候，将工厂的名字命名为“长江”，就是取意“长江不择细流”。在以后的岁月里，李嘉诚一直坚持“长江不择细流”的用人观念。

1980年，李嘉诚提拔盛颂声为董事副总经理；1985年，委任周千和为董事副总经理。1985年，盛颂声因移民加拿大，才脱离长江集团，而李嘉诚和下属为他饯行，使盛氏十分感动。另一名元老周千和仍在长实服务，他的儿子也加入长实，成为长实的骨干。

有人说：“李嘉诚这个内阁，既结合了老、中、青的优点，又兼备中西方色彩，是一个成效极佳的合作模式。”

李嘉诚则认为：“长江实业能扩展到今天的规模，是要归功于属下同仁的鼎力合作和支持。”令李嘉诚骄傲的是，他的公司在过去十多年中，中高层行政人员流失率不到1%，比香港的任何一家大公司都要少得多。

长江的地产发展有周年茂，财务策划有霍建宁，楼宇销售则有女将洪小莲。在长江增至长江实业的初期，这些工作都由李嘉诚一手包揽。渐渐地，李嘉诚开始转型，由“管事型”变成了“管人型”。

李嘉诚的聪明之处就在于，他善于借助外脑，借助旁人的智慧，让他人来帮助自己经营。人才的累积，是李嘉诚的集团走到现在的重要原因。这也正是一种“积少成多”的智慧。人才的储备，让李嘉诚拥有了更多的能力来发展公司。

刘邦有一句名言：“夫运筹帷幄之中，决胜千里之外，吾不如子房；镇国家，抚百姓，给饷馈，不绝粮道，吾不如萧何；连百万之众，战必胜，攻必取，吾不如韩信。三人皆人杰，吾能用之，此吾所以取天下者也。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

谷歌多年被评选为“全球最佳雇主”。就让我们来看看谷歌的员工是如何工作的。在这里，员工们没有专门的制服，他们爱穿什么就穿什么，甚至连老板的办公桌上也乱糟糟地堆着一堆儿童拼装玩具。美国《时代周刊》发布了一组有关谷歌总部的照片，显示谷歌总部居然有美容院、高尔夫球场、游乐园、游泳池。

在谷歌，每层办公楼之间都安装了一个滑梯，供员工在劳累时“找回童年的感觉”。在办公区域，甚至有一些台球之类的娱乐设施，让员工可以随时游戏。

在上班时间，谷歌员工可随时到食堂就餐，其食品种类也丰富多样。而且该食堂聘请的都是美国名厨，时不时就会推出新花样。谷歌的员工多来自世界各地，所以菜品也包含世界各地的特色。

还有，每层楼都有一个咖啡厅，员工可以随时冲咖啡、吃点心。大冰箱里有各种饮料，员工可免费任喝。此外，公司任何一个重要员工都有自己独立的办公室，且每个办公室都可以按照自己的意愿来装修。

很多全世界的名牌大学毕业生在面临微软、Facebook等公司的邀请时，有很多都选择了谷歌。相信高度自由化和人性化的工作环境，是这些高才生们选择谷歌的重要因素之一。

聪明的企业家都知道人才的重要性。一个优秀的人才，可以更好地帮助企业进行运转；得到一个得力的员工，往往要比一次生意上的收益更重要。善用别人的能力，当这些能力越积越多的时候，企业也就会越来越壮大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3.充分授权，给下属自由空间

沃尔玛创始人山姆·沃尔顿说过："一名优秀的经理，最重要的一点就是要懂得授权和放权。"能否给予员工充分的信任，鼓励他们自由发展，是衡量一名优秀企业家的一个重要标准。员工们需要一个施展才华的舞台，领导者若是能给他们这个舞台，便能得到非凡的收益。

在李嘉诚手下，有一位叫周年茂的人，他的父亲是长江的元勋周千和。周年茂还在学生时代，李嘉诚就把他作为长实未来的专业人士培养，送他与其父一道赴国外专修法律。

周年茂回港即进长实，李嘉诚还指定他为公司发言人。两年后，周年茂即被选为长实董事。1985年后，与其父周千和一道被擢升为董事副总经理。周年茂任此要职时才刚30岁出头。

周年茂任副总经理，顶替移居加拿大的盛颂声的缺，主要负责长实系的地产发展。茶果岭丽港城、蓝田汇景花园、鸭脷洲海怡半岛、天水围的嘉湖花园等大型住宅屋村发展，都是由周年茂具体策划落实的，其肩负的责任比盛颂声还大。但周年茂不负众望，得到公司上下"雏凤清于老凤声"的好评。

长实参与政府官地的拍卖，原本由李嘉诚一手包揽，而现在却是由长相文质彬彬的周年茂接替过来。周年茂外表像书生，却有大将风范，他临阵不乱，该竞、该弃，都能较好地把握分寸。李嘉诚看到周年茂处理得当，便把这方面的业务都交由他处理。

李嘉诚为了从塑胶业彻底脱身投入地产业，聘请了美国人Erwin

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

Leissner任总经理，他自己只参与重大事情决策。其后，长江工业再聘请了美国人Panl Lyons为副总经理。这两位美国人是掌握最现代化塑胶生产技术的专家，李嘉诚付给他们的薪金，远高于他们的前任，并赋予了他们实权。

生意场上处处存风险，仅仅凭借一个人的智慧，是无法考虑周全的。商业竞争，没有什么情面可讲，所以千万别自信到“独断独行”。“三个臭皮匠，胜过诸葛亮”，一个项目要如何开发以及规划，才能将风险降到最低，需要以不同的眼界，做出不同的分析以及判断，最后再从中总结出最详细、最完善的策划案。

所谓“众人拾柴火焰高”，一定要重视下属的能力。下属的能力越强，越能带给公司巨大的利益。但是在这个过程中，常会出现一种领导人不愿意放权的情况。有的企业领导者看不出下属的潜力，或者他不相信下属的能力，只让下属处理一点琐碎的事情，自己事必躬亲。这样的领导者是非常累的，也不能得到下属的信赖。

有一句话叫：“疑人不用，用人不疑。”我们要学会充分地给下属发挥的空间：第一，下属得到了信任，就会发挥得更好；第二，作为下属，可以在公司找到一种归属感。倘若一个在重要位置的员工却什么都做不了，他是不会在这家公司长留的。

美国投资大师乔治·索罗斯对员工非常“放任”，公司的很多事情都交给员工去打理。乔治·索罗斯鼓励员工“先斩后奏”的做法，他经常告诉自己的员工：“很多事情你们自己拿主意就好，不用事前向我请示。每件事情都向我汇报，会错失掉很多时机。”正因为如此，在变幻莫测的投资界，乔治·索罗斯才能一直乘风破浪前进。

但是乔治·索罗斯原来并不是这样的。有一次，他刚出差回来不到一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

分钟，秘书就抱着厚厚的一摞文件找他签字，里面的很多重要文件因为耽搁了点时间，而损失了很多大笔的生意。索罗斯非常生气地说："部门的经理都在忙什么？这些文件为什么不让他们签？你知道这造成了多大的损失吗？"秘书回应说："您曾经说过每份重要文件都必须交给您亲自过目、签字。"

乔治·索罗斯听后，后悔莫及。他连忙召开会议，宣布以后除非天塌下来了，才能找他处理，其他的事一概自己解决。这让他的团队的效率变得极高，抓住了很多机会。后来，乔治·索罗斯还自嘲道："这帮家伙现在都把我放在一边，不再理我了。"

管理界权威史蒂芬·柯维有一句话："有效授权，也许是唯一且最有力的高杠杆作用行为。"不要觉得员工处理事情就不如自己。我们可以对优秀的员工进行培养，给他一些重要的事情处理，锻炼其能力。当企业的所有部门都能有问题自行解决、自己思考的话，企业的运转速度就会大大加快。

4. "借壳"上市，省时省力又省财

公司上市，按照正规流程来讲，必须经历综合评估、规范重组、正式启动三个阶段，整个流程下来，最少也得需要个一年半载。

但如果"借壳"上市，企业会比按照正常程序上市少很多审批手续，不仅省时，更省力、省财。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

聪明的李嘉诚很喜欢借力，儿子李泽楷在他的言传身教之下将“借钱生钱”之技更是发扬光大。李泽楷成立盈科公司后的第一项举措就是“借壳”上市。

不出一个月，李泽楷就成功收购了海裕亚洲公司的股份。他将公司改名为盈科亚洲拓展公司，并将公司的业务范围进行了调整，并且重新进行定位，主要从事地产业、酒店业及以香港为基地的鹏利保险业。

后来，李泽楷成立了盈科拓展集团，旗下公司包括在香港上市的盈科保险公司、盈科数码动力有限公司，在新加坡上市的盈科亚洲拓展有限公司，大搞地产和投资。1998年5月，李泽楷用3.15亿美元购得了一个在香港股票交易所挂牌的公司，改名为太平洋世纪数码，即盈科动力。盈科动力的市场资本随之达到3500亿美元。这使李泽楷控制的资产额一度超过了他的父亲李嘉诚。行内人士笑称：“李泽楷一天就赚了他老爸一辈子的钱。”

《红楼梦》里薛宝钗有一句名言：“好风凭借力，送我上青云。”“借壳上市”就是这种“借风而起”的做法。小中型企业可以通过上市实现规模发展，利用资本市场，获得长期稳定的资本性资金，并可以有效地提升企业的品牌价值和市场影响力，同时还可以大大提升公司股权的额度值。

这是一种快速进入资本市场的方式。所谓“借壳”，就是借原来那家上市公司的名义，从而实现自己发行股票的目的。

1999年5月4日，李泽楷创下了一个世纪末的奇迹。他买下了一家市值3亿多港元的空壳上市公司——信得佳公司，在一日之内摇身一变，由原来的市值40亿港元，在一天之内变成市值600亿港元，而且是人人追捧的高科技概念股。李泽楷口袋中的股票也由此暴涨至379.6亿港元，使盈科集团成为一个拥有660亿港元市值的上市公司，简直是“点石成金”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1999年年底，李泽楷的信得佳公司上市之后，他与英特尔公司合作经营的太平洋聚合公司在经营互联网生意上又踏出第一步，分别与英国电视体育制作及广播公司和香港的软件方进行合作，发展网站以及“企业对企业”的电子商贸业务。

“借壳”上市的做法大致分为三步：第一，公司先剥离一块优质资产上市；第二，通过“壳”公司大比例的配股筹集资金，将公司的重点项目注入“壳”公司中去；第三，用配股将公司的非重点项目注入“壳”公司，实现“借壳”上市。

“借壳”上市，一般在3~4个月内就可以完成。可以说，无论是在时间上，还是在程序上，都比直接上市来得快，并且其入市门槛比较低，不需要几年内必须保证高额的资金收入，大受民企欢迎。

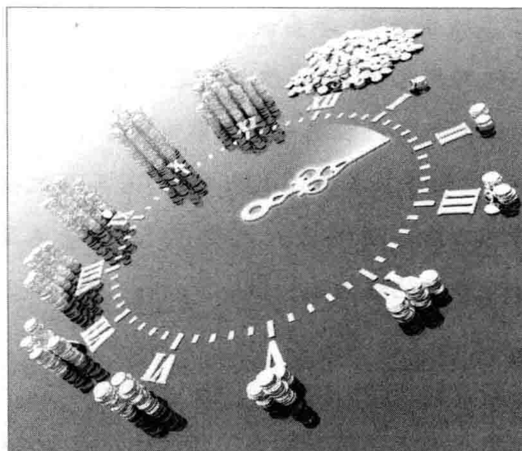
对中小型企业而言，“借壳”上市，如今已经取代IPO成为上市热点。据调查，在海外一些国家或城市借“壳”上市，其成本更低，时间更短。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十三课

坚 韧

——苦难是最好的学校



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 生命抛来一颗柠檬，你就可以把它转榨为柠檬汁

李嘉诚说："苦难的生活，是我人生的最好锻炼，尤其是做推销员，使我学会了不少东西，明白了不少事理。所有这些，是我今天用10亿、100亿也买不到的。"生命抛来一颗柠檬，咬起来又苦又酸，根本不好吃，但是我们可以把它榨成柠檬汁，慢慢享用。

1940年，李嘉诚被父母带领着，全家逃难到了香港，开始了寄人篱下的生活。李嘉诚15岁时，他的父亲又病逝，他被迫走上社会打工养活全家。在茶楼上班期间，李嘉诚每天凌晨就起床干活，擦桌抹椅，端茶倒水，每天要工作16个小时。也就是说，在这16个小时里，年幼的李嘉诚拖着瘦弱的身体，一刻都不能停歇。

每天吃的是粗茶淡饭，穿的是破衣烂衫，但是李嘉诚却毫无怨言，除了拿着微薄薪水填补家用外，他不多花一分钱，为的是能够攒钱买书。

后来，在他的推销生涯里，李嘉诚常常是顶着炎炎烈日，挨家挨户地推销。走了一上午，又累又渴又饿，但是还是没有人买他的东西。

这个时候，李嘉诚打工已经不再是简单地为了填补家用了，他有了更大一点的梦想——他想让家人都过上好日子，不再忍饥挨饿。从此他更加努力，推销的时候比别人勤劳得多，也销售得多。李嘉诚的努力赢得了老板的赏识，从此开始了他腾飞的历程。

2011年，李嘉诚在题为"柠檬汁人生观"的演讲中说："生命抛来一个柠檬，而你是可以把它榨成柠檬汁的人。要描绘自己独特的心灵地图，才能发现一个热爱生命、有思想、有能力、有承担的你。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚曾总结自己的成功之道:“在我创业初期，几乎100%不靠运气,是靠智慧、靠辛苦、靠工作能力赚钱。”“苦难”其实就是一所最好的大学。李嘉诚吃了很多年的苦,且没有很高的学历,但是他在做学徒、做推销的过程中,却学到了很多别人学不到的东西,包括察言观色、揣摩对方的心理、做生意的方式,等等。李嘉诚把这些“苦难”当成能够磨炼自己的“磨刀石”,让自己变得越来越锋利,最后劈开了一条通往“华人首富”的道路。

所谓“百炼成钢”,在艰苦的环境中坚持、摸索,极大锻炼人的心智与眼光。那些从商海中冲出来的“黑马”,才是真正的强者。与其充当时代的弱者,不如在苦难之中摸索出一套适合自己的套路,总结出属于自己的经营秘诀。

松下幸之助的童年和青年时代也是非常艰苦。在他6岁时,父亲投资米市失败,祖传的土地和房子都赔进去了;很快,新开的木屐店也倒闭了;小学二年级时,父亲一个人去了大阪打工。1904年,10岁的松下幸之助到大阪一家火盆店做学徒,随后转到自行车店做学徒。

在火盆店里做学徒的时候,松下幸之助的薪水少得可怜。他每天从早忙到晚,还时不时地要挨骂。

在自行车店当学徒时,松下幸之助每天的工作是:早晚打扫、擦桌椅、整理陈列的商品,这些事他每天至少要做一次。然后是见习修理自行车,或做助手。修理自行车的工作有一点像小铁匠,店里也有车床和其他设备,所以松下幸之助也学会了使用这些机器。

松下幸之助从小就喜欢这类铁匠的工作,做起来不但不觉得讨厌,反而感到有趣,他每天都过得很愉快。当时转动车床并不用电,都是工人用手转,这对年轻的松下来说很难。最初十几二十分钟还可以支撑,到了三四十分钟,手就累了,没力气再转,这时前辈工人就会用小铁锤敲一下松

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

下幸之助的头以示提醒。

1917年，松下幸之助带着100日元、4个助理开始创业。松下电器最困难时，必须靠典当为生。有一次，一家电气商急需1000个插座板，只有松下幸之助及助理愿意紧急赶工。他们每天工作18个小时，一星期7天，总算如期完工，赚得160日元——吃了多年苦的松下终于赚到了一笔不少的钱。

“想成功，先吃苦”这句话是很正确的。没有人能够永远高枕无忧，也没有人能够一步登天。关键要看我们如何面对苦难。唯有把苦难当成一个历练的过程，毫不放弃，才能笑到最后。那些历经多年磨难而脱颖而出的杰出企业家，无一不是“人中龙凤”。经过苦难的大浪淘沙，坚持下来的都是强者、智者。

要正确看待我们所遭遇的苦难。也许我们现在没有钱，或者正遭受着其他的不如意，只要我们把生活的坎坷当成是有待我们开发的处女地，未来的样子就会由我们创造出来。

2. 靠人不如靠己

李嘉诚曾经受过很多磨难，但是他依然坚持着。在做学徒的时候，他从来不靠别人。在舅父庄静庵的手下打工，应该说是前途无量的，他却在做了几年后选择独自闯荡，最终开拓了更大的事业。

当初做推销员时，为了能够推销出更多的产品，李嘉诚常利用报纸、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

杂志搜集有关产品的市场信息资料，而且还和不同层次的人交谈，更具体地了解产品的使用情况，做到胸中有数。李嘉诚常说："要别人买你的东西，不想被推掉，就必须在事前想到应付的办法。"

有一次，李嘉诚推销一种塑料洒水器，走了几家都无人问津。他灵机一动，就说洒水器可能出了点问题，想借水管试一下。这时，李嘉诚就期望能遇到一个提前上班的职员，使其"眼见为实"，这样洽谈起来更有说服力。果真，有一个负责日用器具的部门经理提前来到，于是李嘉诚就在他的办公室里表演起来。这次很顺利达到了目的，该经理很爽快地就答应经销他的塑料洒水器，李嘉诚一下就卖掉了十几个塑料洒水器。这就是李嘉诚，办事机智而又得体。他遇事不退缩，而是想尽一切办法把事情办成功。

李嘉诚会根据香港每一个区域的居民生活状况，总结他们使用塑胶制品的市场规律，并将这些资料记录在他随身携带的一个小本子上。这样，李嘉诚就找到了适合产品的销售渠道，以至后来他的塑胶产品一出厂，就一销而空。

俗话说："靠山山会倒，靠人人会跑。"生意场上，朋友很多，但是竞争对手也很多。我们要想让自己屹立不倒，就要有自己的核心竞争力，也就是靠自己的能力吃饭，靠自己的不断进步来保持长时间的竞争力。

要记住，只有你自己才是自己命运的掌控者。不要把自己的未来命运寄托在别人身上，比如有"贵人"相助之类的事情上，这样只会让我们停滞不前。与其等着"贵人"前来，不如自己站起来走向前方，这才是成功之道。

做生意也是如此，不要老想着竞争对手突然出现失误、市场形势有利于自己，等等。只有自己的产品做好了，才能赢得消费者的心。指望着别人，就相当于把自己的命运交到了对方的手里，失去了自己选择的主动权。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现任恒基集团主席、被称为“亚洲股神”的李兆基1928年1月29日出生于广东顺德。李兆基出生时，父亲李介甫正开着天宝荣金铺和永生银号两间门店，经营着黄金、汇兑、外币的买卖生意。

从6岁开始，李兆基就被父亲安排进家里的商铺学习做生意。母亲本来有点担心儿子年纪太小，不能应付那些年长的伙计，但李兆基似乎是天生的生意人，没过多久就成了父亲的得力助手。李兆基非常聪明，很有做生意的天赋。

在金铺行业，有一句“打金偷金，打银偷银”的俗语，也就是铸金匠偷金子的现象。李兆基进入店铺后，发现自己家的金铺也存在这个问题，而且挺严重。他想把这个消息告诉父亲，让父亲采取措施，但铸金匠人才非常稀缺，得罪不起，铸金匠离开后，会影响金铺的生意。进退两难中，李兆基决定自己学习铸金技术，不再受制于人。于是，他开始每天学习这方面的技巧，连他的父亲都很纳闷：这孩子，哪里来的这么大的决心呢？

在李兆基12岁的时候，他已熟练掌握了看金、化金、熔金的核心技术及知识，并很快出任天宝荣金铺的头柜，成为顺德无人不知的“神童”和黄金奇才。年幼的李兆基在黄金上的造诣已经非常高了，已经可以在生意上帮父亲独当一面了。他也从中明白一个道理：“靠人不如靠己，当老板，要有过硬的本领才行。”

无论创业的条件多么艰苦，多么让人难以忍受，任何人的帮助都没有我们的双手可靠。只要善于运用自己的双手，我们就能够在商界创造出奇迹来。其实简单来说，就是要努力，不怨天尤人，也不把希望寄托在别人的帮助上，就想着自己努力奋斗，勇于拼搏。相信自己，这样做是能够得到我们想要的成就的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 忍受逆境带来的悲伤

动乱的年代，和其他人一样，李嘉诚一家开始了逃亡生涯，祖母忧愤交加而死。到了香港以后没几年，父亲也去世了。

面对一连串的打击，年幼的李嘉诚没有倒下，他毅然担负起了养家糊口的重任。

李嘉诚曾经回首往事，描绘他少年时的心态：

“抗日战争爆发后，我随父来到香港，举目看到的都是世态炎凉、人情冷暖，就感到这个世界原来是这样的，因此在我的心里产生了很多感想。就这样，童年时五彩缤纷的梦想和天真都完全消失了。”

那些人生的折磨，就像是相互约好了一样，一起压在了李嘉诚瘦弱的肩膀上。贫穷、失意和亲人的相继离世接踵而至，别说是一个小孩子，就是一个成年人，恐怕也难以承受。但是，李嘉诚忍住了，他没有向命运屈服。在这样的重压下，他依然挺直了腰板向前冲。

1986年，李嘉诚的母亲庄碧琴老夫人病逝；1990年，李嘉诚的夫人庄月明女士因心脏病突发逝世。李嘉诚非常悲痛，《明报周刊》多次在报道中用“泪流满面”来形容丧礼中的李嘉诚：“尽管是商场巨人，面对生离死别之时，也禁不住流露出软弱柔情的一面。”

但是，李嘉诚忍住了悲伤，没有因为悲痛而忘记自己的责任。李嘉诚原定出席汕头大学的庆典活动，汕头方面的代表及李家亲友都劝他可否改期。李嘉诚几经考虑，说：“不应因我妻子逝世的事改期，以免连累成千上万的人。请柬已发出，改期不妥。”李嘉诚毅然节哀忍痛，带儿子及朋友

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

飞赴汕头，出席了庆典活动。

李嘉诚曾经说："人生自有其沉浮，每个人都应该学会忍受生活中属于自己的一份悲伤。只有这样，你才能体会到什么叫作成功，什么叫作真正的幸福。"生活中的很多苦痛我们都无法避免。其实悲伤只是过程，不是结果。只要我们能接受逆境中的悲伤，忍受悲伤，那么就不会陷入无法自拔的悲痛中。

逃避苦难的人，往往不会得到快乐。生活的苦痛是一时的，当我们战胜了这些苦痛时，就会迎来幸福。但是如果一味地逃避的话，就意味着这些苦痛悲伤永远都不能被放下，它们将一直跟随着我们，让我们的生活一直不能迎接快乐。西方有一句谚语说得好："当一个人试图逃离悲伤的时候，也是悲伤离他最近的时候。"

有一句成语叫："苦尽甘来。"世上无难事，只怕有心人。人要忍受得住逆境中的苦痛。只要认准了方向，就要全力去拼搏，不折不扣地把事情做好。就像郑智化曾经红极一时的歌曲《水手》中唱到的那样："他说风雨中这点痛算什么，擦干泪，不要问，为什么。"执着的信念、坚定的执行力，是创业者最宝贵的财富。

4. 没有大学文凭、白手起家而终成大业的人不计其数

李嘉诚说："我们的社会中，没有大学文凭、白手起家而终成大业的人不计其数，其中的优秀企业家群体更是引人注目。他们通过自己的活动为社会作贡献，社会也回报他们以崇高荣誉和巨额财富。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚3岁就能咏《三字经》、《千家诗》;5岁那年,进了潮北门观海寺小学念书。李嘉诚的堂兄李嘉智回忆道:“嘉诚那时就像书虫,见书就会入迷,他天生是读书的料。他去香港,通过办实业成为巨富后,我们都感到吃惊。”李嘉诚的另一位堂兄——终身从事教育事业的李嘉来感叹道:“嘉诚要小我十多岁,却异常懂事。他读书非常刻苦自觉。我看过好多次,他在书房里点煤油灯读书,很晚很晚都不睡觉。”

做了学徒之后的李嘉诚,宁可少吃饭,也要省钱买书。他学英文,看经商杂志。这些,都让李嘉诚大大开阔了自己的视野。论能力,他还真就不比很多名牌大学生差。

李嘉诚的成功告诉我们:文凭不是最重要的,能力才是决定一个人能否成功的最重要因素。跟李嘉诚一样,大部分成功企业家都是没有高学历的,他们都是一步一步从基层做起,从一无所有到拥有今天的亿万家产。

现代社会,很讲究文凭、学历。但是我们不应拘泥于这些,妄自菲薄地以为自己的文凭不高,便没有成功的机会了。文凭不是检验人才的唯一标准,而且很多有名牌大学学历的人,也不一定有能力。从吃苦耐劳的角度来说,没有文凭的人还有一大优势,那就是他们非常踏实。他们一般都有打工的经历,从最底层的伙计做起,忠于职守,不断进取,毫无怨言,任劳任怨。等到时机成熟,他们就会自己创业,当老板。而不像一些大学毕业的高才生,一毕业就要求高薪、高待遇,不懂创业的艰难。

娃哈哈集团董事长宗庆后在2012年成为中国内地首富。宗庆后的学历也不高,但同样取得了很高的成就。

1963年初中毕业后，为了减轻家庭负担，宗庆后去了舟山的一个农

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

场，后来又辗转于绍兴的一个茶场。

宗庆后刚开始在海滩上挖盐、晒盐、挑盐，他在茶场种过茶，也割过稻、烧过窑。学历很低的宗庆后并不像其他人一样，他有自己的想法："总想出人头地，总想做点事情。"

于是在这偏远的农村里，宗庆后便开始找书看，他不停地看书，劳动时也毫无怨言。就这样，他在看书和干活中度过了15年。

1978年，知青返城，已经33岁的宗庆后回到了杭州。他去了一家校办厂做推销员，又是10年的辗转工作和生活。在别人看来，这个42岁的男子已经不可能再有什么成就了。但是宗庆后知道自己的梦想还没有实现。他开始给人送冰棍——简单地粉刷了一下墙壁，买了几张办公桌椅。只要有人需要冰棍，不论刮风下雨，还是烈日酷暑，宗庆后都会准时送货，赚取一点微薄的利润。

1991年，娃哈哈集团公司组建，主营业务也开始转向饮料市场。1996年，娃哈哈纯净水诞生，这意味着这家公司开始从儿童产品领域向成人产品领域拓展。如今，娃哈哈集团已成为一个多元化的"商业帝国"，其行业霸主地位已保持超过14年。

学历不是一个人上升的唯一阶梯。努力不放弃地学习，能助人成功。那些成功了的企业家们，无论条件多么艰苦，前途多么灰暗，他们都坚持着自主学习，哪怕省钱买书来看，也要在"社会"这所大学里不断地充实自己。他们一步一个脚印，最后登上了财富的巅峰。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 永不放弃，永不言败

在多年的经商过程中，“超人”李嘉诚也遭受过很多艰难的时刻。他的事业并不是一帆风顺的，也遭遇了一些失败。像那一次塑胶厂的质量危机，就险些让李嘉诚的生意毁于一旦。多年来，无论多么艰苦，李嘉诚就只有一个原则：不放弃。

1940年，抗日战争的战火烧到了潮州，李嘉诚随同家人一起，辗转了十几天，来到香港，寄居在舅父家中。李嘉诚的父亲李云经开始了在香港的拼搏，不过因劳累过度，不久就离开了人世。临终之际，李云经对李嘉诚说：“阿诚，全家人以后就靠你了。日后做人要有骨气。人有骨气，才是顶天立地的汉子。失意不能灰心，得意不能忘形。”

李嘉诚美好的童年时代随着父亲的去世一去不复返，年幼的他担负起了养家的重任。面对人生的磨难，面对恶劣的环境，李嘉诚望着未来的目光有些迷茫。尽管自己才十几岁，但李嘉诚却不想寻求他人的荫庇和恩惠，他要依靠自己自立自强。虽然母亲想让李嘉诚进入舅舅的公司上班，但是李嘉诚就是不愿意，他坚持要自己找工作。

刚开始找工作时，李嘉诚遭遇了很多挫折。人家一看是个瘦骨嶙峋、胡子都没长的孩子，就果断地将他拒绝。不过李嘉诚却越发倔强起来，他产生了一个顽强的信念：我一定要找到工作！他开始每天都在大街上寻找“招工启事”，甚至一度见到穿西装的大老板模样的人就跑过去问人家：“先生，您需要人为您工作吗？”功夫不负有心人，李嘉诚终于在西营盘的“春茗”茶楼找到了一份工作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个人,始终保持必胜的信心,就会找到心中的目标。即使万一真的失败了,也不必怨天怨地,可以慢慢寻找东山再起的机会。只要我们有"只相信成功,不相信失败"的信念,就能寻找到东山再起的机会。

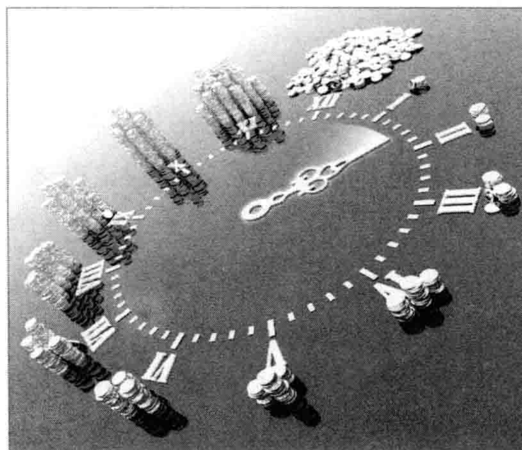
坚持下去,不一定成功;但放弃,一定是失败。而永不言败,才是拥抱成功的前提。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十四课

豁　达

——有大气量才能有大作为



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 长江不择细流

做生意要学习长江那种“不择细流”的特点。只有具有这样博大的胸襟,自己才不会那么骄傲,也才能得到更多人的帮助。所以成就事业最关键的是,要有人能够帮助你,乐意为你工作。

李嘉诚旗下人称“投资奇才”的袁天凡曾经表示不再做工薪阶层,要自己创业。1992年2月,袁天凡与老同事杜辉廉、梁伯韬主持的百富勤合伙创办天丰投资公司,袁天凡占51%的股权,并出任董事总经理,兼旗下两间公司的总裁。李嘉诚义无反顾,依旧支持袁天凡,当时认购了天丰投资9.6%的股份。

心比天高的袁天凡被李嘉诚的行为给感动了,曾多次公开表示:“如果不是李氏父子,我不会为香港任何一个家族财团做。李氏父子真的比较重视人才。”

李嘉诚曾说:“任何时候都要重视人才的使用和选拔。一般的原则是,各尽所能,各得所需,以‘量才而用’为原则。”应该说,李嘉诚的气度非凡就体现在他的“任人唯贤”上。德才兼备的全才肯定是每个人都喜欢的,然而这样的人才却是少之又少的。即使是在某一方面有突出才能的人,可能在别的领域也有着自己的缺陷。李嘉诚有容纳人才缺陷的气度,他会让手下的员工尽量发挥自己的长处,尽最大的可能网罗人才。

“长江不择细流,故能浩荡万里;泰山不辞杯土,故能成其伟岸”。正是因为李嘉诚有这种豁达的气量,才让自己公司的人才越聚越多。他的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

胸襟越广阔，得到的便越多。通过不断地容纳财富，成就了今天的“华人首富”。

大海之所以大，是因为它不管是涓涓细流，还是汹涌大河，都能接纳。那些小流汇聚起来，便成了浩瀚的大海。

1754年，值弗吉尼亚州议会选举议员，当时华盛顿的威望非常高，很多人都支持他，但是有一个叫威廉·佩恩的人却反对华盛顿。

在一次公开场合中，华盛顿与威廉·佩恩就选举问题展开了激烈的争论。两个人越说越激动，华盛顿甚至还说了一些冒犯威廉·佩恩的话。威廉·佩恩火冒三丈，走过去一拳就将华盛顿打倒在地。当华盛顿的部下跑上来要教训威廉·佩恩时，华盛顿却急忙阻止了他们，并劝说他们离开那里。

第二天早上，华盛顿就托人带给威廉·佩恩一张便条，约他到一家小酒馆见面。

威廉·佩恩以为必有一场决斗，于是带着枪赶到酒馆，却发现华盛顿给他准备的是一杯酒。

华盛顿站起身迎接威廉·佩恩，说道：“佩恩先生，昨天确实是我不对，我不该那样说。不过你已经采取行动挽回了面子。如果你认为到此可以解决的话，请握住我的手，让我们交个朋友。”

从此以后，威廉·佩恩成了华盛顿的一个狂热支持者。

成功之人正是因为有大气量，才能容纳更多有个性、有能力的人才。有大气量的人，不会轻易把自己认为“正确”或者“错误”的东西强加给别人，对别人犯的错误，他也能谅解。这样的老板是非常受员工欢迎的，也更能激发出员工的能力来，让他们一心一意为公司服务。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 生意场上没有永远的敌人

李嘉诚的大气可以直接体现在他有的时候竟会为竞争对手做好事。不管在任何场合，李嘉诚遇见竞争对手时都是一副微笑的表情。李嘉诚的广阔胸襟使他的眼中没有“敌人”这一概念，他看到的都是朋友，而且都是能给自己带来利益的朋友。

20世纪80年代，香港大富豪包玉刚看到九龙仓股票的发展势头甚猛，便与同僚商议，立即定下吃掉这棵能让自己收益颇丰的“摇钱树”，开始大肆收购九龙仓股票。

当时李嘉诚早已看重九龙仓，并且要早包玉刚一步收购股票，已率先夺得2000万股。当九龙仓的股价由原来的10多元港币涨到40元港币时，李嘉诚居然主动以每股36元港币的价钱将到手的股票转让给包玉刚，这令很多人感到惊讶。

李嘉诚的下属不理解他为何将到嘴的肥肉拱手让人？李嘉诚解释说：“做生意是为了赚大钱，但只要有门道，就可以赚到，而友谊却很难用金钱来购买啊！”

李嘉诚多年来帮助包玉刚收购九龙仓，又在竞争中击败置地购得中区新地王，但是并没有因此与纽壁坚、凯瑟克结为冤家。几番争斗之后，大家反而惺惺相惜，联手发展地产项目。李嘉诚和生意场上的许多人都结成了合作伙伴，和他们“打成一片”，创造出了生意场上“只有对手而没有敌人”的奇迹。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚一直不赞同“同行是冤家”这一说法。他曾经说过：“同行之间，若既能各挣各的钱，又能保持友情，对事业一定有帮助。”李嘉诚的大气胸怀赢得了很多竞争对手的赞扬，他们都表示私下和李嘉诚关系很好，甚至希望在其他领域与李嘉诚展开合作。这正是李嘉诚愿意看到的。

俗话说“和气生财”。当我们用一颗大气的心来对待别人的时候，也一定会换来别人的友好，从而促进双方的合作；而不是双方在某一领域剑拔弩张，恨不得对方快快倒闭了才好。这样没有胸襟的争斗，只会便宜了躲在暗处养精蓄锐的“第三方”。

3. 宁亏自己，不亏大家

李嘉诚的豁达大气还体现在他给员工的待遇上，他手下员工的薪金普遍比其他企业要高。即使是在创业初期非常穷的时候，李嘉诚也甘愿让自己吃亏，也要让员工得到好处。

20世纪50年代，李嘉诚刚刚创业，急于发展的他不停接订单及出货，而忽略了产品的质量，导致产品出现了质量危机，银行和原料商天天堵着他要欠款。

为了减轻工厂的负担，李嘉诚不得不裁员，只好把开工不足的工人辞退。在被辞退的员工中，有一位叫周千和的，他是李嘉诚的潮州老乡，也是当初工厂创业的元老之一。周千和怎么也想不到，裁员会裁到他的头上。而被裁的人中，偏偏就有他一个，而与李嘉诚无亲无故的员工却被留了下来。周千和怎么都想不通，于是，他找到李嘉诚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚对周千和说:"工厂因为退货太多,不能正常生产,先让生活最困难的员工留下来。等情况好转了,我马上会让你回来上班。请你能够理解。"

周千和说:"我也是靠工资生活的。我没有工资,全家人吃什么、喝什么呀?"

李嘉诚对他说:"我有饭吃,你就有饭吃,我能让你一家老小挨饿吗?"

于是,在周千和被裁的日子里,李嘉诚便经常买粮、买菜送到他家。这让周千和非常感动,他为自己的行为感到羞愧,回到厂子后,就开始尽自己最大的努力为李嘉诚效劳。

而周千和的儿子周年茂,后来也成了长江公司的骨干。这成了香港的一段佳话。周千和在回忆起那段艰苦的岁月时,很有感触地说:"那时的条件很艰苦,工资才百十港元。李先生宁可自己少拿,也要照顾大家的利益,把我们当成是自己家的人。"

李嘉诚曾说过:"我时时总不忘提醒自己,要多为员工考虑,让他们得到应得的利益,这样才能让大家以公司为家,真正投入自己的热情和智慧。"只要是李嘉诚看得上的人才,他绝不会吝啬,应该给的利益,绝对一分都不会少。例如,1984年到1993年间任和记黄埔总经理的马世民离职前,他在和记黄埔的年薪及花红共计有1000万港元,这个数字比当时的港督彭定康的年薪还要多四倍。

我们知道李嘉诚后来就淡出了塑胶业,但是他并没有忘了曾经的老员工们,甚至宁愿自己掏钱为他们养老。

有一年,记者采访李嘉诚,来到他的大厦后,发现李嘉诚仍在生产塑胶花。当时,塑胶花产业已经成为"夕阳产业",根本无利可图。而李嘉诚已经在地产业建立起自己的版图,根本不需要再经营利润微薄的塑胶

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

花。但是，李嘉诚偏偏维持着小额的塑胶花生产。要知道，这样就像一边在地产业赚着钱，一边在塑胶花厂烧钱一样。

在记者仔细的询问下才得知，李嘉诚是顾念着老员工，想给他们一点生计，所以不忍心抛弃旧产业。而后来李嘉诚的职员也表示："长江大厦租出后，塑胶花厂停工了，不过，老员工都被安排在大厦里做管理。对老员工，他是很念旧的。"

李嘉诚的这种大气的做法赢得了香港上下一片赞扬，当时，做李嘉诚的员工似乎成了一种荣耀。当时的媒体称赞道："李先生的精神难能可贵。不少老板待员工老了就一脚踢开，你却不同。这批员工，过去靠你的厂养活，现在厂没有了，你仍把他们包下来。"李嘉诚在接受采访的时候摇摇头，表示自己只是在尽一份职责而已，受不起这样的夸奖。

豁达大气的李嘉诚用自己的实际行动告诉了人们，他是一个重情重义的人。在李嘉诚的眼里，无论新老员工，都是自己的家人；无论是竞争对手，还是其他行业的企业家，都是自己的朋友。李嘉诚一直奉行着"宁肯自己吃亏，也不能亏待大家"的准则。如今，李嘉诚赢得了如此多的民心，正是他最大的收获。

4. 以宽容的心态对待人才，才能留住人才

李嘉诚曾经说过："留住员工的办法很简单：作为一个领导，想一想下属最希望的是什么？除了一个相当满意的薪金花红，你还要想想他年纪大时怎么办。人希望一辈子在企业中服务，最后得到什么，企业主想过

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

吗？这涉及一个人一生的生涯规划，一个家庭的规划。一个5年以上的企业，领导身旁如果没有一个超过5年的主管跟着他，那可要小心一点了。"

李嘉诚说："可以毫不夸张地说，一个大企业就像一个大家庭，每一个员工都是家庭的一分子。就凭他们对整个家庭的巨大贡献，他们也实在应该取其所得。可以说，是员工养活了整个公司，公司应该多谢他们才对。员工是公司的血液，没有他们的支撑，公司难以有长足的发展。作为公司的领导者，应该感谢他们。"

据香港税务局公布的1999～2000年度的前10名"打工皇帝"所交纳的薪俸税金额来推算，在前10名的"打工皇帝"中，出自李嘉诚旗下的企业者就占了4位，其中和记黄埔董事总经理、香港电灯副主席、长江基建副主席、长江实业执行董事霍建宁更是名列"打工皇帝"榜首。

李嘉诚不仅给员工提供高薪，在生活上满足员工，而且注意给每位员工提供晋升的机会。李嘉诚的用人观念很简单，就是"唯才是用"。只要是有才能的人，在李嘉诚的公司都能够得到重用。

除了这些留住人才的手段外，员工若是犯了错，李嘉诚还会找其谈话。不需对方道歉受罚，只需要讲出具体过程，李嘉诚便能让他好好改过，甚至还会鼓励他。

李嘉诚曾表示，"建立开放包容的企业文化"是留住人才的重要方式。而他从自己做起，自上而下便在自己的企业掀起了这样的风气。李嘉诚对人才可谓是能满足的条件都会满足，总是做出"惊人"的让步，为的就是让人才们能够死心塌地地为自己的企业效劳。事实上，李嘉诚的这番努力并没有白费，大批的人才在李嘉诚的手下一干就是十几年、几十年。

其实员工们需要的并不仅仅是好的薪金待遇，还有上司对他们的尊重。上司是不是对他们表示出关心，是不是把他们当成朋友，这些都是很

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

重要的。

对那些犯了错的员工，也要对其宽容。给他一次机会，他也许就在犯了这一次错误之后，从此努力工作；将其处罚教育，或者开除，将会使公司失去一个人才。相比之下，后者给企业带来的损失要更为严重。所以在员工犯了错的时候，就需要展现出企业家应有的广阔胸襟了，最好能跟员工交交心，与员工深入地聊一次天，这样更能拉近彼此的距离。

而企业的员工们看到自己老板的宽容一面，也一定会更加热爱自己的企业，更加努力来回报企业。

如今的阿里巴巴在世界上举足轻重，马云也已成为了中国互联网界的几位大佬之一。但是，身为网络公司的老总，马云的电脑水平却非常“菜”。他只会用电脑干两件事：一是浏览网页，二是收发电子邮件。

但是马云的优点就在于他非常尊重那些专家和技术人员，他基本上采取的是一种“不干预”的态度。

“不懂就是不懂。我对技术方面不懂，我到今天也没有觉得很丢脸。”马云在接受采访的时候说，“就是因为我不懂技术细节，而我的同事们都是世界级的互联网顶尖高手，所以我才格外尊重他们。我很听他们的。他们说该这样做，我说好，你们就这样去做吧。试想一下，如果我很懂技术，我就很可能说：那样没有这样好。我会天天跟他们吵架，吵技术问题，而没有时间去思考发展问题。”

马云一直把这些技术人员当成宝贝一样看待，对他们很宽容，给他们制定了特殊政策，提供了特殊待遇，让他们享有很多优待。

有一件有趣的事情就是马云坚持产品以人为本，也就是一定要让阿里巴巴的设计非常简单——根本不懂电脑也能用，所以他主动担当起“测试样本”。阿里巴巴的每一款新产品推向市场之前，都要经过马云的“测试”——只要马云不会用，都要被打回重新做。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

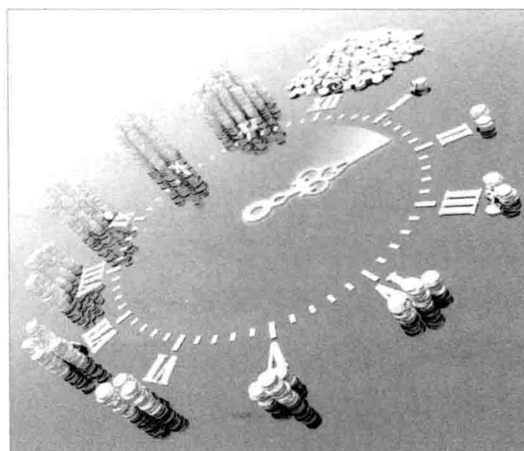
豁达的大气度是成熟的一个标志。一个有豁达胸襟的人,才能将精力专注于应该专注的事情上。一个成功的人生,也应该是一个大度的人生。对生活中的琐事不要计较太多,用豁达的态度去生活,这样的人,才是最终能取得成功的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十五课

信誉

——品德贵比千金



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 成就自我的一道工夫茶

李嘉诚之所以能取得今天的成就，不光是因为他做生意的独到眼光和他坚忍不拔的意志，他更强调的是“做人”。做生意，先做人。李嘉诚做任何事情都本着不亏待别人的思想，由于他诚信做人，生意自然就好起来了。

李嘉诚当年创建长江塑胶厂时，经历过一次质量危机。待危机处理掉之后，母亲庄碧琴叫李嘉诚给她泡一道工夫茶。

李嘉诚用地道的凤凰茶给母亲泡了一道潮州工夫茶。庄碧琴吩咐李嘉诚坐下来，她品了几口茶后，问：“你认识老家开元寺法号叫元寂的那个住持吗？”未等李嘉诚回答，庄碧琴继续说道，“元寂年事已高，希望找个合适的接班人，候选人是他的两个徒弟：一个法号一寂，另一个法号二寂。”

李嘉诚静静地听着，她知道母亲肯定有什么话要说。他又给母亲满上一杯工夫茶。庄碧琴喝了一口工夫茶，又接着说：“元寂把这两个徒弟叫到身边，给了两个徒弟每人一袋稻谷，约定明年秋天谁种出来的谷子多，谁就是他的接班人。第二年秋天到了，一寂挑来满满的一担谷子；二寂则两手空空。元寂却当众宣布二寂担当接班人。”李嘉诚很疑惑：“不是说好谁收获的谷子多，就选谁当接班人吗？”

庄碧琴说：“是的。一寂很不服气，想要找元寂辩论。这时，元寂说出了真相，原来他给两人的谷子都是用滚水煮熟过的，根本种不出来。二寂是诚实的。不诚实的一寂无话可说了。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

庄碧琴忽然话锋一转,“经商如同做人,诚信当头,则无危而不克了。”

李嘉诚深深地记住了母亲的这句话,在他今后的经商生涯里,无愧他名字里的一个“诚”字。他凡事都“诚”字当先。无论是跨越世界各国的大生意,还是金额很少的小买卖,李嘉诚都用他的诚信赢得了人们的赞誉。他曾经说过:“做生意,就应该以诚信为本,否则还叫什么做生意。”

古人说:“诚信是金。”对做生意来讲,最失民心、流失消费者的做法,就是不诚信。

对一位商人来说,信誉于你,就像是水和鱼之间的关系。没有信誉的商人,就像是没有水的鱼——是活不长久的。如今的网络越来越普及,只有诚信做生意才能走得长久。首先要价格透明化,严把质量关,生产的产品也应该有独特性,才能吸引及留住消费者,才能使自己的生意更长久。

胡雪岩在创业之初,就亲自立下了“戒欺”匾,上书:“凡百货贸易均着不得欺字,药业关系性命,尤为万不可欺……采办务真,修制务精,不至欺予以欺世人。”他把这块匾悬挂店堂内侧,时时告诫员工。胡庆余堂制药所涉及的药材不下3000余种,全为在全国药材产区自设机构收购的道地药材上品,若有假冒药材进店,一概弃之。

有一天,一位湖州香客买了一盒“胡氏避瘟丹”,他看过之后表示想换另一盒商品,不巧这已经售完了。胡雪岩知道后,再三致歉,后即命工人三日后赶制出来,甚至让那位香客免费住在自己的店里,等候药品重新赶制出来。

还有一次,有个四川人带着500两银子,他走遍杭城钱庄,都被告知银质差劣,不予兑换。来到阜康钱庄,胡雪岩看后,笑着说:“这是上等纹银,有何可疑?”此事经过不断地颂扬,导致当时的达官显贵都以存资阜康为荣。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当年有一位老兵，在上前线之前慕名到胡雪岩处存了1万两银子，并说不要利息、不要收据，三年后来取。结果这位老兵不幸阵亡了。胡雪岩得知后，在毫无凭据的情况下，主动连本带息付给这位老兵的家人15000两银子。

做生意，重义而不重利，重诚信而不做欺诈，这样才能赢得消费者的信赖。他们会对诚信商人的产品产生一种依赖感，会觉得这是安全可靠的。这样累积下来，你一定会比那些贪图一时之利益的商人要赚得多得多。

2. 一言九鼎，坚守诺言才能建立良好的信誉

李嘉诚说："我生平最高兴的，就是我答应帮助人家去做事，自己不仅是完成了，而且比他们要求的做得更好。当完成这些信诺时，那种兴奋的感觉，是难以形容的。"

李嘉诚一生的捐款不计其数。但他与别人完全不一样，他不仅仅是简单的捐款而已，也不仅仅是其善举不为社会所知，而是他捐出款后，会考虑是否解决了实际问题。他答应帮助别人的事，一定要做到最好，是真心实意地当作自己的使命来完成的。比如，他对汕头大学的捐款，不是扔下一亿两亿了事，而是将教学安排、图书资料、师生食宿等细微问题，都一一想到了。

20世纪50年代，李嘉诚刚刚开始创业，经常会经过香港的皇后大道。在那条路上，他几乎每天都能看到一个外省行乞的妇人。这位妇人从来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

没有向他要过钱，但是他每一次都会给她钱。过了一段时间，李嘉诚觉得这位妇人应该有一份正当的职业，而不应该每天乞讨。于是，他就询问了这位妇人会不会卖报纸？这位妇人说有同乡干这行。于是，李嘉诚就约好了日期，让这位妇人带同乡来见他。

不巧的是，那一天刚好有一位客户要来参观他的工厂，李嘉诚必须接待。这可怎么办？信守诺言是做人的根本，李嘉诚深知这一点。于是在与客户交谈的过程中，李嘉诚突然说："Excuse me！"便匆忙离开了。大家都以为李嘉诚去了洗手间。事实上，李嘉诚跑出工厂，驾车直奔向约定地点。途中，违反交通规则的事他差不多全做了，但好在没有违约。见到那位妇人后，李嘉诚把钱交给了她，并要求她答应一件事，就是要努力工作，不要再让他看见她在香港的任何地方伸手向人要钱。

办完这件事后，李嘉诚又匆匆地赶回工厂。那位客户正在焦急地等着他。见李嘉诚回来，说道："为什么在洗手间里找不到你？"李嘉诚笑一笑，这事就过去了。

后来，在一次酒会上，李嘉诚将这件事情原原本本地说了出来。在场的人听后，无一不被他的诚信所感动。事业才刚刚起步的李嘉诚，急需这笔订单，但是为了不失信于一个素昧平生的乞丐，他甘冒失去订单的危险。试想一下，这样诚信的李嘉诚，他不成功，谁能成功？

做生意，信誉最重要。商人做事，诚信之余，在说话的时候也应该"一字千金"。把自己的每一句承诺都负责到底，这样才能让消费者或者合作伙伴看到一个表里如一的我们。做事情，宁可吃亏，也要讲诚信。对自己的承诺负责，通过这种方式，是可以建立起良好的信誉的，还能大大帮助发展我们的生意。

1973年，王永庆的台塑公司为扩建厂房，向社会承诺增资股将以每股

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

244元的价格出售，因此，股东们都踊跃投资。然而，这一年却爆发了石油危机。台湾的石油业也受到了巨大冲击，股价大跌。股东们议论纷纷，希望台塑能够补足承销价与市场价之间的差额。

而王永庆却表示，如果6月30日的收盘价格不超过244元，台塑将以这一天的收盘价为标准，补足差价。结果，6月30日的收盘价只有每股202元。王永庆一诺千金，每股退给股东42元，这使得台塑损失了4000万元。

有人说王永庆是傻子。但王永庆却说："做生意，不能光盯着钱看，应该把眼光放长远些。台塑损失了4000万元，但换来的却是千金难买的信誉。"

果然，至此，股东们都相信，不论股市行情如何变化，在台塑投资，绝对不会有错。后来，台塑由石化工业转向电子工业，虽然风险很大，但股东们仍继续支持王永庆，因为王永庆承诺了股东们将会获得更多的红利收入。

一言九鼎的企业家，往往就像是一个企业良好的形象代言人。当人们看到一个企业的领导者能够言出必行，其重承诺更重于利益时，也同样会对这个企业产生好感。良好的信誉就是企业打通市场的一把金钥匙。无须企业大作广告，单用这有口皆碑的信誉，就能帮助企业打开市场，并且其比做广告更有效、更可靠。

3. 永远保证货真价实

李嘉诚曾经说过："一个人一旦失信于人一次，别人下次再也不愿意和他交往或发生贸易往来了。别人宁愿去找信用可靠的人，也不愿意再找他，因为他的不守信用可能会生出许多麻烦来。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚创办塑胶厂，却因资金有限、设备不足阻碍了生产规模的扩大。而这时，一位欧洲的批发商有意与李嘉诚合作。这位批发商了解李嘉诚的境况，便应承如果他有实力雄厚的公司或个人担保就答应合作。

在谈生意初始，李嘉诚就直率地告诉这位欧洲批发商："承蒙您对本公司样品的厚爱，我和我的设计师花费的精力和时间总算没有白费。我是非常非常希望能与先生做生意，可实在找不到殷实的厂商为我担保，十分抱歉。"

当时李嘉诚的英文并不好，很难用流利的英文跟对方去沟通，最终，他想出了一条最有说服力的理由——货真价实，他说："我的成本加25%，就是我的价格，而且，我永远是这个价钱。"

正是李嘉诚的诚恳执着深深打动了这位欧洲批发商，于是他答应与李嘉诚长期合作，还说已经为李嘉诚找到一位很好的担保人。李嘉诚很疑惑，这位欧洲批发商却微笑道："这个担保人就是你。你的真诚和信用，就是最好的担保。"

李嘉诚一直教导李泽钜、李泽楷两兄弟要诚信。他曾经说："我经常教导他们，一生之中，最重要的是守信。我现在就算再有多十倍的资金，也不足以应付那么多的生意，而且很多是别人主动来找我的，这些都是守信的结果。对人要守信用，对朋友要有义气，今日而言，也许很多人未必相信，但我觉得'义'字，实在是终身用得着的。"

古人说："人无诚信，不可立于世。"诚实守信是企业生存的根本，要懂得信誉就等于财路。做生意，保证产品的质量，不光是为了不损害消费者的利益，最重要的是，如果你的产品不能做到货真价实，就会引起消费者的反感，从而使他们拒绝再次购买你的产品，久而久之，你生产出来的产品也就无人问津了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

香港洋参丸大王庄永竞说："做事情一定要讲信用。'言而无信，不知其可也'。这就等于自己砸自己的招牌。"不要觉得一次两次的不守信用并无大碍，很多人常常会因为一些毫不起眼的小事而失去信用。事实上，一个人一次失去了信用，也就永远失去了他人的信任。

郑裕彤，十大华人富豪之一，为我们熟知的身份是周大福珠宝金行有限公司主席，他也是一个非常讲究诚信的人。郑裕彤的儿子郑家纯曾在演讲中称："50年前，我父亲没有什么管理经验，但是他有一个坚定的信念，就是做生意要货真价实。很简单，就是不要欺骗人，做人、做生意都要诚信、老实。"

20世纪50年代，香港还没有建立起类似的监管制度，很多不法之徒趁机图利。那时，黄金成色没有标准，很多人就出售假的黄金。郑裕彤认为这不是做生意，不是长久之计。于是他在1956年首创"四条九"千足纯金的高标准，即含金量99.99%的足金，可付出的代价也是巨大的，每卖出一两金，他都要亏几十块。但是郑裕彤却坚持货真价实，从不做往黄金里掺假的事情。他的产品很快就得到消费者的认同，不到半年，就成功建立了周大福品牌。

自从在1929年开了第一家金店，郑裕彤已把周大福从一间小店发展到目前超过1500家分店，集团总资产值超过 50 亿美元的私人商业集团。

可以说，企业产品的货真价实是一个企业的立足之本。现在网络发达，越来越多的企业被曝光产品掺假。这些企业无一不是深陷舆论风波，最后接连道歉也挽回不了颓废的局势。所以从一开始做企业时，我们就应该保证货真价实。只要你给了消费者一个可靠的信号，消费者就会越来越多地靠拢过来。上天不会亏待诚实守信的人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 用真诚赢得别人的合作

曾有媒体评价李嘉诚的词非常简单："真诚。"李嘉诚对类似"超人"、"大哥诚"等的称呼都不太满意，唯独对"真诚"二字，他表示："形容得很对。"由此可见，李嘉诚对自己的真诚是多么看重和觉得骄傲。

在创业的第五年，李嘉诚的塑胶生意越来越好。有一次，李嘉诚准备运一批塑胶玩具给一外国客户，但对方在最后一刻却突然要求取消订单。当时李嘉诚并没有向对方要求索赔，反而很真诚地向对方表示，这次生意不成，以后还有机会。那次事件过去不久，突然有个美国客户登门拜访，订购了很多塑胶产品。原来这位美国客户认识之前要求退货的那位客户，正是由那位退货客户介绍前来找李嘉诚的，那位退货客户赞扬李嘉诚的公司不仅很有规模，而且名誉很好。

有人觉得现在有很多人抢着和李嘉诚合作，是很正常的，因为他是"华人首富"。其实在李嘉诚年轻的时候，也有很多人愿意跟他合作，原因就在于他的真诚。有人评价说："在商业策略上，李嘉诚变幻莫测，但是在做人上，他非常真诚，你一眼就能看出他的内心。"

其实真诚是一种长期投资，只有坚持这个原则，才能给别人诚实的好印象，从而获得别人的重视和信任。

南怀瑾先生说过："成功最后属于真诚的人。"做事最忌讳的就是使用欺骗手段。欺骗他人，也许能让你得到一时之利，却不能保证你得到长久的利益。如果你欺骗日久，为人觉察出，即使某次我们真的有诚意，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

仍会被认为是另一种虚伪的姿态。因此，切不可在小处有任何欺骗对方的行为。

想要做好生意，真诚就是一封最好的介绍信。合作伙伴都会在与我们合作之前考察我们的信誉，在接触中观察我们是否真诚。所以做一个真诚的人非常有必要。一个人明明白白地站在合作伙伴的面前，毫不虚伪，这样才能赢得与对方的合作。

世界拉链大王、日本著名企业家吉田忠雄在回顾自己的创业成功经验时说过："为人处世首先要诚信，以诚待人才会赢得别人的信任，否则一切都是无根之花，无本之木。"

当年，吉田忠雄在一家小电器商行做推销员。最开始的时候，他做得很艰难，每天跑非常远的路，也未必能够推销出一件东西。虽然很长时间业务都没有什么起色，但他并没有放弃，像是要把嘴皮磨破一样，见人就推销。

终于，他推销出去了一种剃须刀，在短短的时间内就和二十几位顾客做成了生意。这一下子，吉田忠雄成了公司的名人，老板也给他发了丰厚的奖金。可是后来吉田忠雄突然发现他所推销的剃须刀比别家店的同类型产品价格高，这使他感到很不安。

经过深思熟虑，吉田忠雄决定挨家挨户地找到这二十几位顾客说明情况，并主动请求向各位顾客退还价款上的差额。吉田忠雄的这种真诚的做法深深感动了顾客，他们纷纷表示要感谢他。那些顾客不但没收价款差额，反而主动向吉田忠雄订了更多的货，并在原有的基础上增添了许多新品种。这使吉田忠雄的业务数额急剧上升，为他以后创办公司打下了良好的基础。

所以，很多成功企业大多奉行着"真诚到永远"的经营策略。因为，唯

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有用真诚建立起来的信誉，才能让他人看到我们坦诚的做人方式，这样才能迎来与别人更多的合作。唯真诚才是合作最好的担保人。

5. 做正直的人

李嘉诚向来视名誉如生命，他常讲："名誉是我的第二生命，有时候比第一生命还重要。"李嘉诚一生经商，因其良好的名誉和稳健的作风，成为很多著名国际公司的合作对象。

1990年，李嘉诚的夫人庄月明女士去世。刚刚60岁出头的李嘉诚，仍然精神矍铄、身体健康，又拥有万贯家财，但是他的私生活却始终很检点，他从不放纵自己。与其他绯闻缠身的富商不同，李嘉诚对妻子忠贞不渝，因此，也从没有人敢向他提及续娶之事。

有一次，香港资深女记者林燕妮赴华人行的长江总部与李嘉诚商谈广告事宜。奇怪的是，一坐下来，李嘉诚开腔谈的并非公事，而是澄清传媒对他的绯闻传言。

李嘉诚解释说："我跟某某港姐绝对没关系，也不认识对方，外边乱讲。地产商不止一个姓李的，传媒也没有说是'长江'的李姓地产商，更没描绘该李姓地产商高高额头、戴眼镜、平时好穿黑色西装、说话带潮州口音。"林燕妮事后说："我们是做广告的，绯闻我们不关心，但他显然十分介意。"

做人要行得正，做得端。这一点，李嘉诚是非常在乎的。对李嘉诚来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

说，名誉是最重要的，任何时候都不能做出有损名誉的事情。很多名人面对绯闻大可不必理会，但是李嘉诚却一定要澄清该事情，可见名誉在李嘉诚心里的地位。

李嘉诚的正直还体现在他对慈善事业的慷慨上。他曾捐献22亿港元给香港和内地，却不被人言信。李嘉诚专职负责捐赠事宜的私人秘书梁茜琪深有感触地说："李先生不是那种捐出100万、200万，只要有自己的名字就可以的人，他是真心实意去解决这些问题……"潮汕人说，李嘉诚所捐赠修建的各种建筑物，均拒绝以他本人和亲人的名字命名。因为在李嘉诚的正直眼光看来，捐款是自己该做的事情，而"提名"、"署名"等事情，是不应该做的。

企业的管理者就是一张企业的名片，"正直" 就是这张名片最应该体现的一点。企业家应该通过一系列的活动表现出自己的真诚与正直，做好了这一点，企业的良好形象也就树立起来了。

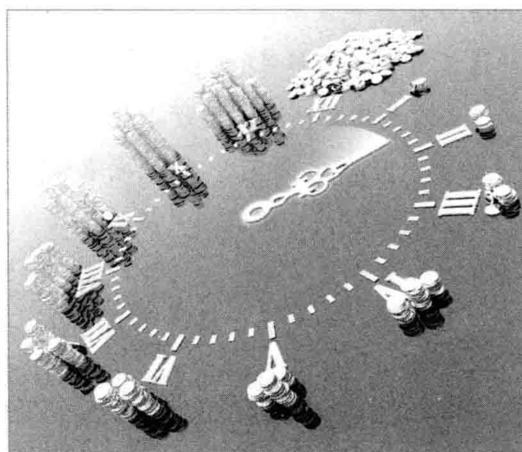
诚实、真诚、正直，这些企业家必备的品质，直接影响到一个企业的公信力。消费者们买东西时，考虑得其实很简单，一是看企业的口碑如何，二是看质量，三是看价格。尤其是第一条标准，很容易导致出现消费者因讨厌某个企业的管理者而拒绝购买该企业产品的情况。所以，想让企业的公信力不丢失，那么企业家的个人信誉一定要好。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十六课

耐　心

——“放长线，钓大鱼”的策略



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. “一夜暴富”往往意味着“一朝破产”

有人形容外表儒雅老实的李嘉诚在做生意的时候就像是一只狼——他非常耐心，一圈又一圈地绕着猎物，寻找猎物的缺点，即使是再饿，也不会一下子扑上去，他会等到最后一刻才张口咬上去。而往往正是他比别人多十倍的耐心，让他躲过了危机。

1954年，霍英东首创卖楼花的方式，他一反地产商整幢售房或出租的做法，在楼宇尚未兴建之前，就将其分层、分单元预售，得到预付款后，即可动工兴建。卖家用买家的钱建楼，地产商还可将地皮和未成的物业拿到银行按揭(抵押贷款)。

继霍英东之后，许多地产商纷纷效尤，大售楼花。银行的按揭制进一步完善，蔚然成风。

李嘉诚认真研究了楼花和按揭，发现卖楼花虽能加速楼宇的销售，加快资金回收，弥补地产商资金的不足，但却造成了地产商的利益与银行休戚不可分离，地产业的盛衰直接波及银行。李嘉诚觉得将自身“命脉”交付于银行未必是好事。因此，即使资金再紧，李嘉诚宁可少建或不建楼宇，也不向银行抵押贷款，或会同银行向用户提供按揭。

1961年6月，潮籍银行家廖宝珊的廖创兴银行发生挤提风潮。廖宝珊是“西环地产之王”，他在西环大量购买地盘兴建楼宇，并在中德辅道西兴建廖创兴银行大厦。廖宝珊发展地产的资金，几乎全部来自存户存款，这才引发了存户挤提风潮。

这次挤提风潮，令廖宝珊脑溢血猝亡。从廖宝珊身上，李嘉诚更深一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

步地意识到地产与银行业的风险。

李嘉诚曾经说过：“我的主张从来都是稳中求进。我们事先都会制定出预算，然后在适当的时候以合适的价格投资。”

一直抱着“一夜暴富”的心态做生意，容易使人的思绪飘飘然，眼中只看到钞票向你招手，却看不到生意背后暗自涌动的危机。做生意，没有危机意识，是大忌。

有一些创业者总梦想着“一夜暴富”，他们投机取巧，钻法律的空子，忽视产品的质量等，到头来，却被市场长久地封杀掉；也有些商家，看破商机，瞬间成为商界杀出的一匹黑马，但却被一时喜悦冲昏头脑，分不清东南西北，将平时注重的细节忽略，从而导致企业的内部运作瘫痪。

人要做生意，就不能相信“一夜暴富”和“天上掉馅饼”的好事。有很多人总有个疑问，为什么比尔·盖茨、马云等就能一下子成功？其实他们不是“一夜暴富”，而是他们已经准备了很久，是通过一点一点将自己的东西做好，然后推出去的。看上去他们是一下子赚了很多钱，实则是他们已经奋斗了多年。

所以，只有稳扎稳打，一步一个脚印，在利益面前不慌乱、不贪婪，用足够的耐心做市场调研，分析事情的利弊，然后再小心谨慎地采取行动，才能最终在市场上站稳脚跟，将企业越做越大。做生意，切忌心浮气躁、急功近利。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 放下浮躁，"做大"要靠一步一步来

李嘉诚从一个茶楼卑微的跑堂者、一个五金厂普通的推销员，经过短短几年的奋斗，竟然成为香港首富。这听起来有点像天方夜谭，但确是不折不扣的事实。但我们要看清楚，李嘉诚是用了五十年的时间，才把自己的企业发展到今天这样的规模。他是靠着稳扎稳打，毫不急躁，一步一个脚印"走"出来的。

1956年冬，李嘉诚的塑胶花生意越做越好，引来众多商家模仿。当时的李嘉诚还未来得及建设新厂，被众多竞争对手发现这一点，便派了几个人来到他的破烂不堪的旧厂房拍照。

手下的人急匆匆地跑来找李嘉诚，表示这些照片发出去的话就不得了了。李嘉诚却微微一笑，说："让他们拍吧。"

第二天，香港的许多媒体上，都刊登着长江塑胶厂破旧简陋厂房的照片，上面还配着煽动性的文字：跟这样小作坊似的厂家合作，你放心吗？

这样一来，长江塑胶厂的订单急剧减少，众多厂商纷纷违约。导致大量的塑胶花积压在李嘉诚的库房里，资金也周转不开。手下的人又跑来找李嘉诚，显得非常着急，他们不理解，厂长怎么能不管这样的危机呢？李嘉诚坐在办公室里，告诉手下别着急，继续大规模生产，自己出去一趟。

过了几天，香港最大的塑胶花经销商亲自带着车队来到长江塑胶厂，为自己的撤单表示道歉，他不但恢复了之前的订单，还增加了订购的规模。很快，又有很多经销商来到厂里增加了订单。

原来李嘉诚那几天拿着报纸，带上新厂区的规划图，拜访了二十几家

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经销商，并告诉他们：“在这么破烂简陋的工厂里，长江塑胶厂都能够生产出香港人这么喜欢的产品，在不久的将来，当长江塑胶厂的新厂区投入使用时，你们会经销到什么样的产品呢？”李嘉诚不急不忙地用产品的质量做了一次免费的广告。

李嘉诚认为，每个人做生意都有不同的做法，有的人保守，有的人猛烈。不管怎样的生意，只有做生意的人明白。他曾告诫大家：“不可持买古董的心理。”所谓“买古董的心理”，就是一桩生意非做不可，不留回旋余地。有些人总是觉得古董是孤品仅存，“过了这个村，就没这个店”，然后便非做成这笔生意不成，到最后却伤到了自己。

古往今来，凡是成大事者，都力戒“浮躁”二字。任何一位试图成大事的人，也只有扼制住浮躁的心态，专心做事，才能达到自己的目标。浮躁是一种极具破坏力的情绪，它能让人分散注意力，失去理智。很多事情，越着急想做成，越不会成功。“慢工出细活”，反而会将事情越做越好。

李嘉诚曾经说：“做生意要先难后易。”他表示，“每年年底存1.4万元，平均投资回报率有20%，即使经过了20年，资产也只累积到261万元，此时仍然距离亿元目标相当遥远。只有继续奋斗到40年后，才能登上亿万富翁的台阶，拥有1.28亿元。到这时，赚第二个1000万元比赚第一个100万元要简单容易得多。”

做生意，是一次长距离的马拉松赛跑，而非“百米冲刺”，必须要有足够的耐心和稳重的心态。李嘉诚还说：“短期盈利往往叫人冲昏头脑。如果只争朝夕而不顾长远，就很难获得成功，或持续取得成果。相对而言，长期投资讲求的是耐心与努力，其间有波折起伏，却无甚惊喜，因此大部分人不会乐在其中，竞争也自然较少。这种情况，对长线投资者来说是一个好消息。”

做生意，不仅不能浮躁，还要随时保证货源充足，不卖假货、差货，慢

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

慢提升自己企业的品牌形象。要优化顾客体验,今年积攒一万元的盈利,明年赚到两万元就满足,一步一步,终能走向最高峰。

3. 强迫自己定下心来

李嘉诚曾经说，我的定力很好，一般情况下都会保持一个冷静的状态。当然,面对更重要的时刻,我会强迫自己定下心来,我会给自己心理暗示,让自己足够的冷静。

1999年的11月,在李嘉诚出售“橙子”股权而获得1180亿港元收入不足一个月时,欧洲电信市场就风云再起。

英国沃达丰电讯公司声明,将动用超过1万亿港元(1290亿美元)的资金收购德国曼内斯曼公司52.8%的股权，而曼内斯曼高层马上做出回应,坚决抵抗沃达丰的恶意收购行动。

那个时候,李嘉诚拥有10.2%的曼内斯曼股权,是曼内斯曼最大的股东。得到李嘉诚的支持就意味着获胜,所以,李嘉诚成为沃达丰和曼内斯曼争夺的焦点。

李嘉诚手里拥有裁决权,不论他做何选择,都会成为最大的赢家。出乎所有人的意料,李嘉诚不为名利所动,和黄董事局发表声明,坚决支持曼内斯曼抵抗恶意收购。对此,李嘉诚的解释是:“和黄与曼内斯曼一起发展,和黄股东有利,而且沃达丰提出的收购价不具备吸引力。”

很多人都不明白,李嘉诚为什么把百亿元白花花的银子拒之门外?事

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

实上,李嘉诚入主曼内斯曼,目的是在欧洲电信市场大展宏图,他绝对不会为了几百亿港元而放弃自己的商业战略,这才是问题的根本。李嘉诚有一种强大的定力,一边放着几百亿元,一边放着自己的战略。他知道如何让自己做出正确的选择。

凡事"欲速则不达"。面对重利诱惑,我们能否强迫自己静下心来、冷静分析局势,是能否促使企业发展的关键一点。这种强大的定力,需要我们有极大的毅力才能完成。有的时候,商界里的诱惑是非常致命的。若是看到有钱可赚,便两眼放光,冲了上去,这样没有定力的行为,一定会把自己的企业带向深渊。

耐心等待,并不是消极等待或不作为,而是养精蓄锐、审时度势。正确决策,才能抓住机遇,实现飞跃,才能扭转困局,破茧重生。"耐心"就像是盐碱地里的植物,饱尝苦涩,但收获的果实却十分甜美。

1883年,乔治·派克还只是个二十几岁的年轻人,最初只是在自己所住的城市开了一间卖自来水笔的小铺子,后来他却以"派克笔"而闻名于世。

当时的派克非常穷,为了填补家用,他成了中间商。当时的钢笔种类很少,在使用钢笔的过程中常常会出现各种各样的问题,所以前来退货的现象时有发生。派克并没有只顾着赚钱而不管钢笔的质量,反而停止了赚钱,天天思考如何才能让钢笔既方便好用而且又结实耐用。

派克开始没日没夜地进行尝试。有一天,他忽然想到:为什么不把作为整体的自来水笔分成若干零散的部分来考虑呢?

于是,派克将自来水笔划分成笔尖、笔帽、笔杆等部分,再对各个部分进行逐一的研究。这样一来,面对一个个分散的零件,派克的头脑里涌现出了数不清的灵感。他制造出能画粗线和细线的不同笔尖,并想到可以用14K金、18K金、白金等不同材料做成不同的笔尖;笔帽可做成螺纹式或插入式的;笔杆可做成流线型的、彩色的,等等。这些伟大的想法,就是日

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后“派克笔”的前身。

派克依旧不急于将钢笔推出。他先把钢笔设计出来，只生产了一小批投入到学生和上班族中，结果大受欢迎。

随后，派克才大张旗鼓地成立派克公司，专门生产钢笔，渐渐开始享誉全球。1962年，派克公司甚至被指定为英国皇室笔和墨水供应商。

创业之初，一般不要急于发展壮大，不要急着将自己的产品或者品牌推出去，要好好将自己的产品做好，找到毛病或者漏洞。就像马云在1999年拒绝了多家投资，“闭门造车”六个月，让阿里巴巴以最完美的姿态横空出世一样。人拥有定力，对企业日后的发展是有莫大好处的。哪怕在企业发展中期也是一样，要随时保持克制冷静，让企业在良好的轨道上发展。

4. 能进能退，不争一时之气

李嘉诚说：“做生意，一定要同打球一样，若第一杆打得不好的话，在打第二杆时，心更要保持镇定及有计划。就好比是做生意一样，有高有低。身处逆境时，你先要镇定考虑如何应付。”

1987年10月19日，扶摇直上的香港恒生指数因为受到华尔街大股灾的影响，置地公司的股票下跌大约40%。外界纷纷传言，称李嘉诚打算收购置地。

1988年3月底，恒生指数就开始慢慢回升，凯瑟克和包伟世开始着手计划反收购行动。李嘉诚从变化的局势中立刻看出：收购置地公司的最

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

佳时机可能已经不存在了。

李嘉诚和郑裕彤、李兆基以及荣智健等决定先向怡和公司摊牌。李嘉诚开门见山地对凯瑟克和包伟世提出了自己的观点。早已有所准备的凯瑟克毫不客气地表达了自己否定的看法。

对凯瑟克的精明老到，李嘉诚显得很平静，向凯瑟克说清了目前的市场市价形势。然而不待对方回应，郑裕彤就咄咄逼人，对包伟世挑战说：“既然谈不拢，只好市场上见。我们四大财团将宣布以每股12港币的价格全面收购。”对此，包伟世强硬地表示愿意奉陪到底。

至此，局势对李嘉诚来说已经明朗至极：收购置地公司的大好时机已经不复存在，而适时放手才是当务之急。

李嘉诚从不鲁莽行事。他认为，为逞一时之能，却要付出极大的代价，是极其愚蠢的行为。在适当的时候放弃，是李嘉诚投资的一个重要原则，否则只会在僵持不下的时间里消耗掉大量元气。李嘉诚认为，投资家攻守策略的高明之处就在于进退自如、乘胜追击、逆势而退。作为智者，于时局涨落之中就能辨其利弊。只有眼光开阔、从容应对，方能显商界奇才的睿智。

清代《增广贤文》中有一句话：“忍一时之气，免百日之忧。”还有一句古话叫，“小不忍则乱大谋”。商界竞争中，心急是永远吃不到热豆腐的。一定的锻炼忍耐力，冷静地分析与判断，紧抓时机，掌握住利益的走势，从而做出决策，表面上看似退缩，实则避免开了更大的危机。

做生意，就要做到能进能退，有利的时候能主动进攻，遇到危险的时候主动撤退。商界变幻莫测，当我们准备行动的时候局势是有利的，然而，有可能局势很快就会变得对我们不利。这个时候，就不要再“硬着头皮”上了，要有足够的耐心重新蛰伏，再次等待最佳时机的到来。

1976年，乔布斯与斯蒂夫·沃兹尼亚克成立苹果公司。1977年4月，他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们成功开发了"苹果二号"，这是有史以来第一台具有彩色图形显示功能、键盘、电源和造型的个人电脑产品，也是第一台在市场上进行销售的个人电脑。

1977年夏天，"苹果二号"上市，苹果公司的产值便迅速突破了100万美元。1978年，苹果公司便成为当时美国发展最快的计算机公司。1980年年底，苹果公司上市当天，公司就产生了4个亿万富翁和40多个百万富翁。乔布斯为此登上了《时代》周刊的封面。

但是，乔布斯那种喜欢标新立异而又独断专行的性格在公司里越来越不受人欢迎，再加上他几次的决策失误，还有众人的排挤，乔布斯被迫在1984年离开了苹果公司。

"离家出走"的乔布斯买下了一间专门采用数字技术制作动画的公司，也就是后来著名的皮克斯公司。那几年，皮克斯公司创作了《玩具总动员》、《怪兽电力公司》和《海底总动员》等动画影片，乔布斯在好莱坞声名鹊起，身价再次达到10亿美元。

1996年，濒临倒闭的苹果公司再次意识到了乔布斯的重要性，又恳请乔布斯回到公司。乔布斯又带着他专制的作风回归，不过这次再没有人指责他了。而且，仍然是用他那一贯专制的作风，iMac、iPod、iPad、iPhone等产品纷纷推出，让苹果公司重回巅峰。乔布斯也成了一代传奇。

乔布斯的"能进能退"不是体现在做生意上，而是体现在他个人的职业生涯里。他被自己创办的公司"踢走"之后，没有放弃，也没有自怨自艾，反而投资了一家小企业，并将这家小企业办到令人刮目相看的地步，从而向人们证明了自己的能力，为自己重回苹果公司奠定了基础。也许这正是乔布斯"以退为进"的策略。

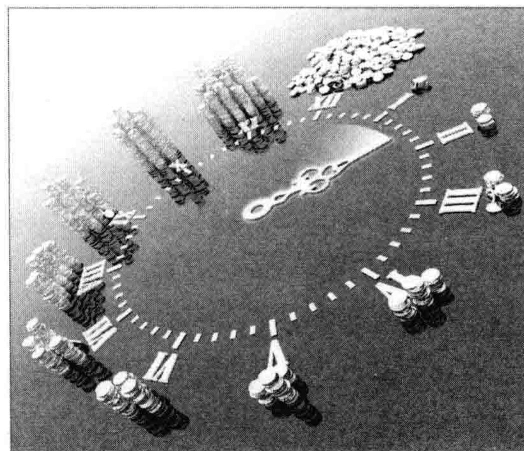
进退自如才能让自己掌控全局，才能将一切机会都把握在自己手里。其实要做到这样，很简单，只需要我们有耐心，静静地等待最佳时机的来临。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十七课

不贪

——要知止而后为



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 过度发展,必受摧残

李嘉诚说:“儒家精神最简单地来讲就是‘过犹不及’,这是孔子讲的。还有老子讲的‘知止不败’,这两个哲学是非常有用的……‘过犹不及’的意思是你过度地扩张,就容易出毛病;你过度地保守,就不容易跟人家竞争。任何企业,任何一个行业,过度扩张都是不好的。所以什么时候应该止,什么时候应该扩张,就是我刚刚讲的‘四两拨千斤’。”

经过几年的奋斗,李嘉诚赢得了“塑胶花大王”的美誉,赚得钵满盆足。但是李嘉诚并没有沉醉于一时的成功里。处于全港塑胶业领先地位的他,空闲之余常会思考这样一个问题:塑胶花的大好年景还会持续多久?什么时候会结束呢?虽然长江公司拥有稳固的大客户,同时又是塑胶业的龙头老大,不用发愁市场问题,但如果整个行业在走下坡路,长江公司的发展前景也不容乐观。

当时香港的塑胶厂已是遍地开花。据港府劳工处注册登记的数据,塑胶及玩具业厂家,1960年为557家,1968年为1900家,1972年则猛增至3358家。该行业的从业人员,由1960年占全港制造业劳工总数的8.4%,上升到1972年的13.21%。并且,该行业的厂家,有半数以上是塑胶花专业厂或兼营塑胶花的。

同时,香港地区劳工的工资逐年递增,劳动力也不再低廉。由于塑胶花产业属于劳动密集型产业,它的发展一定不会长远。香港已出现过几次塑胶花积压的现象,主要原因就在于生产过滥和欧美市场的萎缩。虽然塑胶花积压并没有造成大灾难, 也还不至于直接影响到长江公司,却

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

引起了李嘉诚的高度重视。

很多人在创业时，在艰难困苦中往往能够顺利渡过，但是在生意蒸蒸日上时，却忽然垮掉。就是因为他们在生意越来越好时，感觉越来越不满足，总希望获得更多的利益，所以被利益蒙蔽了双眼，做出了错误的判断和决策，最终一败涂地。

李嘉诚曾经说："'知止'两个字最重要。我从12岁开始就投身社会，到22岁创业时，就已经过了10年非常艰苦的日子。到今天，我已工作60多年了。在香港，我看过有些人成功得容易，但是掉下去也非常快，是什么原因呢？'知止'是非常重要的。全世界有很多企业之所以失败，最少一半都是因为'贪婪'。"

俗话说："水满则溢，月盈则亏。"个人的"知止"和企业的"知止"同样重要。一个行业若是出现过剩的繁荣，或者自己手里的权力非常大还不满足的时候，我们就要小心了，因为不满足常常是你犯错误的前奏。不要在一个行业过度发展，及时学会转型，学会满足，就能避免很多危机。

2. 当生意更上一层楼的时候，不可贪心

李嘉诚说过这样一句话："当生意更上一层楼的时候，绝不可有贪心，更不能贪得无厌。"正是因为李嘉诚的"不贪"，才让他走上了"华人首富"的道路。相反，那些对赚钱朝思暮想，赚了钱又嫌少的人，无一不遭遇到失败，归根结底就是因为他们的不满足，才使他们犯下贪婪的错误。

李嘉诚经常提醒大家："大前年赚钱了，前年赚到了，去年也赚钱了，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果今年还能赚到，那就太好了。可是，这个世界没有那么顺利的事，赚了三年以后，第四年是不是还会赚呢？所以经商时应该有'赚了三年就退回一年份'的想法才好。"李嘉诚不会因为贪恋而导致自己失去理智，他总是能够耐心地等待最佳时机的到来，无论等待的时间是五年还是十年。

星云大师在一次接受采访中谈道："现在很多企业家最大的困惑就是贪心不止。"星云大师表示，他没想到很多企业家们在家庭、事业富有了以后，还是盲目地往前冲，赚得越多越好，什么钱都赚，赚到最后，一旦出了什么问题，都来不及收拾。星云大师认为，现在的企业家要有一种明快的眼光，要能看一些事该做不该做。

星云大师说："现在社会的发展确实比较肤浅，大家一切都向'钱'看。钱不是第一的，人世间还要有仁义，还要有道德，还要有品格，还要有未来。你不能光是顾自己个人赚钱，忽视大众的存在。重要的是，赚了钱后，要知道我在大众里面，我不能离开大众，钱都是大众帮我赚的，我应该再回馈大众。'众中有我'，我不要离开大众，我跟大众同甘共苦，这样比较有意义。"

赚钱是永无止境的，人若是太过贪心，总觉得"首富"还不够自己的追求的话，活得就会很累，还很可能在商界竞争中犯下错误，一败涂地。

古人有"布衣桑饭，可乐终身"的知足典范，这是一种满足的心态。保持着这样一种满足的心态，就能够放下贪欲，更好地享受生活，让企业发展下去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. “见好就收”的艺术

2008年11月，金融危机深重之时，李嘉诚以5.7折的价格抛售北京一处地产项目；2013年，李嘉诚以90亿港元的价格，成功转售上海一处商业地产，这样的例子不胜枚举。李嘉诚征战商场，最擅长的一点就是“见好就收”，即是见到价位合理，甚至认为这是价位的顶峰之时，就会将之前所投资的项目抛出，稳保住利润。李嘉诚将“见好就收”这一商业手段运用得炉火纯青，使企业利润多年来保持不断增长。

20世纪70年代的香港，有四大英资洋行——怡和、太古、汇丰及和记。当时长江实业的资金已经非常雄厚，李嘉诚遂决定收购香港具有实力的上市公司，第一个目标便直指怡和集团的主要旗舰“九龙仓”。

李嘉诚经过仔细地进行市场调研之后，决定采取“明修栈道，暗度陈仓”的战术。他派人分散大量暗购“九龙仓”的股票，一点点地使“九龙仓”的股价在短短几个月内由原来的13.4元狂升至56元。“九龙仓”集团感到大势不妙，立即部署反收购行动，在市面上大量购入散户持有的“九龙仓”股票。但是他们的资金很有限，最后不得不向汇丰银行求助，而汇丰银行与李嘉诚合作多时，双方关系良好，这使李嘉诚有点为难。

当时，财力雄厚的华资财团主席包玉刚也在争夺“九龙仓”。李嘉诚见好就收，面对这种情况，主动将持有的1000万“九龙仓”股票转让给包玉刚，从中获利5900万港元。有媒体称：“李嘉诚这一仗可谓‘一箭双雕’，既避免了与关系密切的汇丰银行有正面冲突，又使包玉刚领导的华资财团可顺利取得‘九龙仓’的控制权。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚从来不贪图任何一个赚钱的机会，相反，他总是能在众人不理解的时候主动收手，在别人看来正要大肆盈利的时候，他却选择退出。在别人看来，这是多么不可理喻的一件事，但是李嘉诚正是通过这种方式，才将自己的财富累积到了上千亿。也许正是李嘉诚的“不贪”帮了他大忙。

做生意时，眼里不能只有金钱，一定要坚持适度原则。有利益可图时，也别穷追猛打。做生意，同样讲究该放弃的时候放弃，也就是说，要做到“见好就收”。因为很多生意看上去利润很丰厚，但却并不能永远保证你盈利。我们要随时做好两手准备，在这个项目上赚够了足够的利润时就进行转型，不要拖拖拉拉。

有很多人在做一个非常赚钱的项目时，往往不愿意放手，总觉得“万一以后更赚钱怎么办”，结果时间久了，市场形势发生了变化，或者越来越多的人参与进来，你的利润被稀释，最后使那个项目“砸”在了自己手里。

1989年，李嘉诚把霍建宁派往英国，让其接手处理亏损多年的欧洲移动电话业务。Orange成立以来，一直蚕食和黄在港的电信业务盈利，使和记电讯“只赚买卖不赚钱”。当时的霍建宁就决定投入5亿美元，重点发展Orange的欧洲业务，要在欧洲把Orange的名头做大。

李嘉诚早就开始重金打造欧洲的电信市场。1989 年，和黄集团进军英国与澳洲移动电话市场；1991 年买入原由英国巴克莱银行、荷兰飞利浦电子以及英荷壳牌石油公司组成的合资企业拥有的移动业1G牌照；1994 年推出以Orange为品牌的第二代移动电话业务；1996 年，Orange在伦敦与纽约证交所上市；1998年，Orange的移动电话业务拓展至荷兰、比利时、瑞士和爱尔兰，在香港、澳大利亚与以色列推出的移动电话业务也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

统一使用Orange品牌，Orange在英国本土成为第四大移动电话运营商。

就在如此大好前途的情况下，2000年10月，和黄却出售所持44%的Orange权益给德国电信巨人曼内斯曼公司，大赚1130亿港元，创香港开埠以来纪录。“千亿卖橙”成为10年来全球电信业一段资本运作的神话。

日本“经营之神”松下幸之助说过：“高明的枪手，他的收枪动作往往比出枪还快。”“见好就收”这种智慧非常难得。虽然看上去我们会损失一大笔利润，甚至还会引来别人异样的目光，但是只有我们自己心里明白——“不贪婪”永远不会使自己陷入经商的陷阱，永远都会留给自己“每次只占一点点好处”的机会。

4. 风险大时，利润再高也要放弃

李嘉诚在面对利润很高但风险很大的行业的时候，他总是显得非常小心谨慎，哪怕自己已经资金雄厚，根本不在乎投资的那点钱，他也从不放松警惕。李嘉诚在任何时候都保持着冷静克制，他会在巨大的利益面前坚决地说“不”。

李嘉诚对3G的前景是非常看好的，他称：“我个人对全球电信业务很有兴趣，而且时刻都在寻找新的发展机遇。”

但是李嘉诚又表示，绝不能为了获得一个3G营业执照而无限制地竞标。

2000年8月，和记黄埔的董事总经理霍建宁身在伦敦，他等待着竞投

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

德国第三代移动电话(3G)的营业执照。不一会儿,霍建宁的手机响了,打来电话的是李嘉诚。身处维多利亚湾的大厦高层里,李嘉诚给霍建宁发出指示:退出竞投!

由于在德国的执照成本过于高昂,超过了和黄集团的预算,李嘉诚果断选择了退出。在对电信投资方面,李嘉诚的主张从来都是稳中求进。即使《纽约时报》甚至称:"'超人'失去威力了吗?"李嘉诚仍不为所动,坚持退出。

李嘉诚曾经在谈到3G业务的时候说道:"这块业务利润高,但风险太大,我放弃。"李嘉诚一向知道何时应该退出,可以说,这是他的生意长盛不衰的秘诀之一。他常常告诫人们,在管理任何一项业务时,都必须牢记这一点。

做生意,利润是与风险并存的。有很多项目的利润非常高,同时风险也非常大,但是有的人却只看到了利润,忽略了旁边的"老虎夹",毫无准备地伸手过去,结果被夹了手,得不偿失。

1988年,美国《财富》杂志陈列的世界500家最大的工业企业排名中,王安的电脑公司排名第414位。王安是当时全美第五大富豪,还是第一个进入美国"名人堂"的亚裔科学家。王安的电脑公司发展如此迅猛,令人咋舌,但它陨落的速度之快,更让人吃惊。

IBM公司一直是行业的霸主,被称为"无法撼动的巨人"。IBM的对手曾形容:"我们好比是全副武装的猎人,正在逼近一头狮子。突然,狮子趴下了。猎人问它,你害怕了吗?狮子回答说:'哪会,我只不过是习惯于在饱餐之前做一番祷告罢了!'这头'百兽之王'就是IBM公司,因此我们必须尊重它。"

而王安却宣称要与IBM公司分出个高下。当所有电脑商都按IBM制

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

定的行业标准开发电脑时，王安却坚持生产本公司制式的电脑设备——因为这领域的利润太高，从IBM独霸全球的地位就可以看得出来。许多客户在选用王安电脑公司生产的产品的同时，也在大量使用IBM的产品，两者程序间的不兼容，给客户带来极大的不便。也有客户反映要求兼容，但都被王安拒绝。至此，越来越多的客户开始表露出不满。

到1990年，王安电脑公司的销售额急剧下降，公司股票从最高时每股42.5美元降至3.75美元，其市场价值也从56亿美元降至不足1亿美元。分布在各地的王安子公司被大量拍卖、购并或破产，一代神话就此破灭。

人生在世，难"舍"难"得"，做生意也是如此。很多人抓着棘手的利益不放手，鲜血直流也咬着牙，看着大笔的利益眼冒金光，最后鲜血流尽，付出了惨痛的代价。做生意，喜欢挑战风险无可厚非，但一定要知道放弃和取舍，明明知道有大风险，会导致自己倾家荡产，还毅然投身进去。这样被"贪念"所支配，是最容易导致一家企业迅速衰败的。

5. 不必过于执着输赢，退出也是一种智慧

也许有人会问李嘉诚有没有失败的时候？有的，不过大部分都是李嘉诚主动选择的退出。李嘉诚在预见到某个项目不适合自己的企业时，就会立即掉头，哪怕当时损失大笔资金，也要退出，他从来不觉得自己是华人首富，就能百战百胜。

1986年，和黄行政总裁马世民提出"立足香港、跨国投资"的策略，这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

个策略得到了李嘉诚的支持，然后就开始了和黄、长实及李嘉诚私人大笔投资海外的惊人之举，引起世界经济界的瞩目。但是这样的大笔投资，得到的回报却并不理想，远远低于预期。

到了1992年8月，和黄公布1992年上半年的业绩，李嘉诚毅然宣布为加拿大赫斯基石油的巨额投资做出14.2亿元撇账，调转和黄的方向。李嘉诚的这次退出，让舆论界哗然。

李嘉诚认为，这项投资亏损，是马世民的管理出了乱子。痛定思痛，李嘉诚决定不听马世民的解释，将赫斯基石油14.2亿元的账撇得干干净净。

对失败的项目，李嘉诚的态度是能断就断、能卖就卖。他情愿去开拓新的领域，开始一单新的生意，也没有耐心去挽救一桩亏损的生意。李嘉诚的经商理念中有一条就是：与其花费大精力去扭亏，不如选取一项前景看好的事业重新开始，因为扭亏花费的精力往往不能与收益成正比。

布伦南·加德纳说过："人生就像打高尔夫球，你离开一个坑，是为了打进另一个洞。"放弃，有时候也是一种战略，是做事的一种科学选择。一个人，要什么都想干，却什么都要干好，那是不可能的。通过放弃一些小的方面，去获取更大的利益，是有很必要的。

在商界，何为"输赢"？答案非常简单：赚钱为赢。但是有一些人，他们总是执着于其他地方的"输赢"，比如和竞争对手争夺市场，其投资要超过竞争对手、项目要多于竞争对手等，总觉得自己各方各面都不能落后于人。其实这就错了。对于那种明明知道某个项目已经亏损，并不适合自己，还要硬撑的人，没有人会称赞他是英雄，到最后，只能得到一个无法挽回的结果。

我们再看两大世界知名的公司——苹果公司和索尼公司。

乔布斯在世的时候，有一个很大的原则，那就是：苹果不做"乱七八

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

糟”的东西。他曾经亲自否决了诸多关于涉及其他领域的提案。早年的苹果公司只做电脑。1981年的电脑都是千篇一律的灰色，而如同艺术品一样的Apple IIc隆重发布后，即被《时代》周刊评为“年度最佳设计奖”，并被惠特尼美术馆永久收藏。苹果公司的营业收入也从之前的7亿美元蹿升到40亿美元。

而索尼涉足的领域有视听、电子游戏、通信产品和信息技术、便携式数码等，另外索尼是全世界最大的音乐公司，它还是世界十大专利公司之一。进入21世纪，索尼在电子业务上呈现弱势，甚至还暴露了很多质量问题。据索尼年度财富报表显示，它的多个部门每年都面临着亏损的窘境。

有媒体称，索尼目前只有10%左右的产品线仍在盈利。战线太长、产品太多是索尼目前最大的问题。苹果之所以能成功，就在于他们懂得取舍，永远只选择最简单最好的那款产品。

洪应明在《菜根谭》中说：“处世让一步为高，退步即进步的根本；路行窄处，留一步让人行；滋味浓的，减三分让人食。此是涉世之安乐法。”

杰克·韦尔奇接任通用CEO后，就着力思考如何摆脱庞大多元商业帝国的痼疾，使通用电气这样成熟的综合性大公司像新兴小公司那样蓬勃发展。为此，杰克·韦尔奇做出了一系列的战略性取舍。接任的头两年，他出售了71项业务和生产线，包括中央空调、家用电器等通用昔日的起家业务。正是这一系列“壮士断腕”般的举动，才确保了通用在优势领域“数一数二战略”的推进，最终成就了新的“通用神话”。

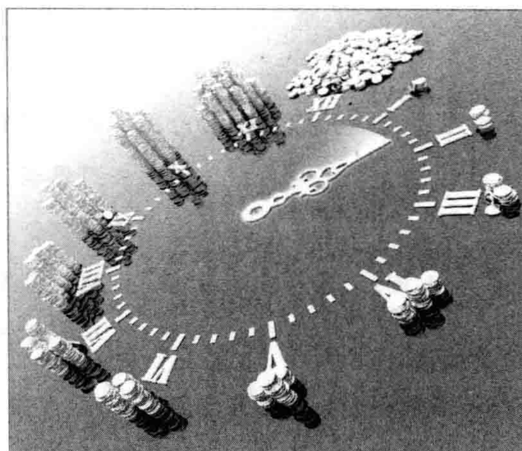
理智的退出，也是一种智慧，是一种让企业能长久发展的智慧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十八课

取　舍

——有所不为才能有所为



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 正当利益，该争则争

虽然李嘉诚懂得“知止”，但商人的本职就是盈利，毫不为利润、只为奉献的商人对于自己企业千千万万员工来说是不负责的，也不是一个好商人。对李嘉诚来说，不正当的利益，给也不要；正当利益，不给也要争。

1992年8月，爱美高通过内部认购形式，向长实购入第二期(嘉湖山庄)赏湖居第4座单层数的半幢单位，估计达152个，而内部认购较公开发售价一般便宜约5%。

除爱美高外，嘉湖山庄第二期赏湖居第3座，是另一幢以内部认购方式转手的单位。该批为数2%个单位的现货单位全幢公开推销，20层楼以上的18层单位，买家一次认购3个至4个单位才可交易。

嘉湖山庄内部认购猖獗，复式单位加80万至100万，普通单位加几十万。一个单位未到家，已有几个人经过手，赚过几次钱，其中第一二手“特权阶级”就赚得更厉害。

那些“特权阶级”炒完嘉湖山庄，又去炒海怡半岛。李嘉诚一声令下，吩咐立即“叫停”，说嘉湖内部认购做得太扬，海怡和下一个楼盘都要收敛，长实嫡系人马世民可以内部认购，但只能转让给直系亲属。

当时香港新闻界人士认为：“与那些与公众对着干的地产商比，李嘉诚则算有分寸、有节制。”但是这件事情还没有完，时任港府新上任的财政司麦高乐宣布增加楼宇转让印花税和限制内部认购比例，以杀楼市“炒”风，平息民怨。

李嘉诚不为所动，天水围嘉湖山庄第一期仍如期开盘，“炒”家、买家

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

十分踊跃，排队的长龙浩浩荡荡，3天内竟有3万人登记，相当于发售的1752个单位的20多倍。

麦高乐非常不满意，觉得李嘉诚明知他在当天宣布打击“炒”楼措施，却偏偏不避风头，在同日推出大楼盘，与政府“对着干”。于是由银行监理处致函各银行，“将新旧住宅楼宇的按揭贷款，由原来的八九成，降至七成”，意图加大力度打压李嘉诚。

李嘉诚毫不示弱，随后便在希尔顿酒店设宴招待来访的加拿大某省总督，同时李兆基、郑裕彤、郭炳湘、郭鹤年、何鸿、罗嘉瑞等地产大佬也一同出席作陪。有媒体称，李嘉诚此举是在向港府示意：若再步步紧逼，他们将把投资重点移向加拿大等西方国家。

当有记者采访他们将要如何应对时，一贯少开金口的李兆基率先表态，声称会通过自己旗下的财务公司，提供较高的按揭成数，防止楼市下跌。就连一向儒雅的李嘉诚，在记者的穷追之下，最后也表态说：“希望能与政府协调好关系。如果地产同仁都这样，我也会跟随潮流。”

此事一反李嘉诚的性格，让人大呼意外。人们都觉得李嘉诚是自己“撞枪口”，是与港府“对着干”，不可思议。其实李嘉诚并不是故意和港府作对，他联合了一帮地产巨头，只不过是在争取自己应该得到的利益。若不积极争取正当的利益，李嘉诚也成不了今天的华人首富。

做生意，本就是为了赚钱，这是无可厚非的。在与竞争对手博弈的时候，应该寸土必争，不能忍让退却。正当的利益，在该争取的时候，也绝不能退缩。如果凡事退缩，明明有十元钱，大家都可以挣，我们却谦让起来，让对手得利，那样是一分钱都赚不到的。

作为商人，只要以正常手段谋取应得的利益，就是好商人；同时，面对正当利益，不能退缩，该争取就争取，因为这钱赚得理直气壮。而这也才是一个合格商人所为。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 有些生意，给多少钱让我赚我都不赚

李嘉诚曾经说："有些生意，给多少钱让我赚我都不赚；有些生意，已经知道是对人有害，就算社会容许做，我都不做。"李嘉诚有自己的经商原则。

在港灯决定出卖的时候，李嘉诚就已经决定要收购。但是他没有着急行动，而是筹划了好几年。倒是置地公司，迫不及待地以高价将港灯收入囊中，为此举债160亿元。而当时的香港房地产市场很是不景气，以房地产为主业的置地公司举步维艰，不得不考虑将到手的港灯转手。

在这个时候，李嘉诚站了出来，以6.4元的让折价"拣"了置地的便宜。这一役，为李嘉诚节省了4.5亿元。置地公司虽然亏损，但是却借助这次出售，缓解了公司资金紧张的问题。

李嘉诚在经营公司、收购其他企业的时候，有自己的一套原则：顺其自然，遇到阻力时，权衡利弊后，会不带遗憾地放弃。放弃对九龙仓、置地的收购时，李嘉诚都持这种态度。李嘉诚收购的宗旨是：无论成与不成，通常都要使对方心悦诚服。

收购成功，李嘉诚不会像其他许多老板一样，进行"一锅端"式的人事改组与"拆骨式"的资产调整。他会尽可能地挽留被收购企业的高层管理人员，照顾小股东利益。股权重组等大事，必征得股东会议通过。收购未遂，李嘉诚也不会以所持股权为"要挟"，逼迫对方以高价赎购，以作为退出收购的条件。这样做生意的李嘉诚，赢得了很多人的赞赏。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在李嘉诚看来，生意有能做，有不能做两种。他认为，正当利益，该争则争，而于百姓、社会不利的生意，坚决不能做，这是一种最基本的做生意原则。而李嘉诚还把这一点“发扬光大”了——他坚持跟他做生意的人一定要满意，所以他才会在收购的时候照顾着别人的感受。

有一句话叫“君子爱财，取之有道”。做生意的目的是赚钱，但是绝不能为了赚钱，而做一些违背自己良心与道德的生意。现代社会，很多人金钱至上，因为把持不住自己，禁不住金钱的诱惑，做了一些不该做的生意，而毁了自己，甚至毁了一个发展良好的企业。

古人说：“勿以善小而不为，勿以恶小而为之。”这句话放在商界同样适用。不要觉得一点点的弄虚作假或者欺骗的行为就不会被别人发现，我们要始终记得经商要有底线，要有原则。“干净”的钱一定要挣，损人利己的钱给了也不赚。

3. 商人以利为重，但不能见利忘义

李嘉诚曾经说过：“不义而富且贵，于我如浮云。”李嘉诚从来没有因为被利益所诱惑，而干不义之事，取不义之财。他心里一直怀揣着一种“不义之财不能取”的思想。这样，他儒雅的外表下，又多了一丝真实的“仁义”。为什么李嘉诚能够受到众多人的厚爱，就是因为他不见利忘义，不做不义之事。

1987年10月19日，恒指暴跌420多点，被迫停市后于26日重新开市，再泻1120多点。股市里哀号遍野，所有人都是一副痛苦不堪的样子。置地公司的股票也跌了近四成。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

外界纷纷揣测李嘉诚会在这个时候趁机收购置地。但是一直善于等待时机、捕捉机会的李嘉诚，这次却没有借大股灾中置地扑火自救、焦头烂额之际趁火打劫，收购置地的计划也由此搁浅。

李嘉诚曾经说过："这样说吧，对一个富有的人来说，正常生活所需要用的钱，所占比例只是很少，一生没法子用得完。譬如，我以二三十年前的财产，就算从那时开始不做事，也一生都花不完，更不用说二三十年后的今天。所以我认为，既然你已有了一生花不完的钱，而钱又是赚不尽的，这种情况下，若你为了赚钱做一些对不住良心的事而损坏你的名誉，这个人就很傻。我通常的做法就是：尽本分去赚钱，将赚到的钱，部分帮助社会上有需要的人，在医疗教育上出力。我尽我的能力去做好些，再加上从来不与世上任何人去比较财产的多少，所以在这种心理下，赚钱只有少许的压力。"

"本本分分地赚钱"，就是李嘉诚的赚钱之道。他总觉得财富要通过正当的手段来获得，要用自己的双手来创造。他认为做人要有不贪图财富的高贵品格，因为很多东西是不能用金钱买到的，而高贵的品格却是无价之宝。

现代商业社会，生意五花八门，赚钱的门道很多，我们必须有选择地经营生意，损人利己的生意坚决不能做，危害大众的生意更不能做。李嘉诚在商场上纵横几十年，从来都没有做过损人利己的生意。只要是损害别人利益的生意，就算是能赚再多的钱，李嘉诚也坚决不做。李嘉诚这种高尚的品格，为他在商场赢得了尊重和赞誉。

李嘉诚说："是我的钱，一元钱掉在地上我都会去拣；不是我的，一千万元钱送到我家门口我都不会要。我赚的钱，每一毛钱都可以公开，也就是说，不赚不明不白的钱。"孔子曾经说过："富与贵，是人之所欲也，不以其道得之，不处也；贫与贱，是人之所恶也，不以其道得之，不去也。"人人都想拥有财富，但是财富必须来源于正道。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现在有很多人为了赚钱，不惜出卖自己的良心，他们搞权钱交易、偷税漏税、弄虚作假，虽然一时之间获得了巨额的利润，但是却并不能获得永久的利益，最终还会自食恶果。如近年来不断爆发的食品安全危机，导致了诸多知名企业的破产。所以说，不能为了金钱，而不择手段地去赚钱。

1943年，李云经因过度劳累，染上肺病，一病不起。在贫病交加中，李云经于那年冬天谢世。年仅14岁的大儿子李嘉诚便在这时挑起了生活的重担。

李嘉诚借了钱，想要找一块风水好的墓地将父亲埋葬。找来找去，有两个人出现在他面前，声称自己有一块地，并且非常便宜，风水好。

李嘉诚便跟着他们两个去看了墓地。他也不懂风水，便给那两个人付了订金，打算择日安排父亲下葬。就在这时候，其中一个人接起了电话，他说着方言，也不避讳李嘉诚。那个人越说，李嘉诚的脸色就越青，原来那个人自以为在香港说潮州方言没有人能够听得懂，但是却没想到李嘉诚正是潮州人。

至于李嘉诚脸色铁青的原因，是因为这块墓地原来是有主人的，只不过年代久远，原主人的墓不易被人发现而已。那两个家伙将墓地改造了之后，就打算卖给李嘉诚一了百了。这让李嘉诚非常气愤，从那起，他格外看不起做生意不择手段、不讲道德的人。为了不让那两个人继续作恶，李嘉诚还是将墓地买了下来，然后又借钱买了别的墓地将父亲下葬。

做生意，必然要谋利，但是却不能唯利是图。人必须有自己的气节，该争取的利益，当仁不让；不该争取的利益，要学会拒之千里。要学会克制自己的“贪欲”，在利益面前“三思而后行”，不要因为一时的暴利，而导致一生的良心不安。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 吃一时之亏，得长远之利

“吃亏是福”是李嘉诚经商的原则之一。他说过这样一句话：“有时你看似是一件很吃亏的事，往往会变成非常有利的事。”

“吃亏就是占便宜”，这句话在商界非常适用。用现代的经济观念来说，“吃亏”与“占便宜”的关系可用“贡献”与“报酬”的关系来解释。“吃亏”相当于付出，因此，定当有所回报。但需要商家处理好这中间的关系，方能获得成功。

李嘉诚自立门户做起塑胶厂后，生意越来越好。有一家贸易公司曾向他订购一批玩具输往外国。当时货物已卸船付运，可以向对方收取货款时，这家贸易公司的负责人却来电通知，说外国买家因财政问题，无法收货，但他们愿意赔偿损失。但李嘉诚却没有接受这家贸易公司的赔偿，反而非常大方地说，没事，以后有机会还会继续合作，这次的损失自己可以承担。

后来李嘉诚转型做塑胶花，正在发愁如何打开美洲的市场。突然有一天，一位美国商人找到李嘉诚，说经某贸易公司负责人的推荐，认为李嘉诚的工厂是全香港规模最大的塑胶花厂，希望能够跟李嘉诚合作。

后来李嘉诚才知道，那家贸易公司的负责人认识这位美国商人，并在这位美国商人的面前说尽了自己的好话，说他是一位完全值得信任的生意伙伴。这位美国商人最后向李嘉诚下了6个月订单，日后又成了他永久的客户，他们所需要的塑胶花逐渐全部都由李嘉诚供应，这使李嘉诚的塑胶业务得到了长足的发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有一句话叫:“吃得亏中亏,方得福外福;贪看无边月,失落手中珠。”一些商人认为吃亏是一种损失,但《成功定律》的作者拿破仑·希尔却说:“全国最富有的人要我为他工作20年而不给我一丁点儿报酬，一般人面对这样一个荒谬的建议,肯定会觉得太吃亏而推辞掉,可我没这样干,我认为我要能吃得这个亏,才有不可限量的前途。”

懂得取舍的商人,都应该知道,在某些地方吃一点小亏,反而对自己的企业有莫大的好处。不能眼睛直盯着一丁点的利益而忽略了更长远的利益,这样的行为无异于杀鸡取卵,将自己的成功之路亲手堵住。

2001年,上海安信地板董事长卢伟光在巴西做了一次赔本生意。2001年的春节前夕,地板市场非常火爆,许多商人都增加了订货量,很多人都准备在这个时候大赚一笔。正巧此时印尼盾暴跌,也就意味着印尼的木材变得便宜了许多。当时中国的地板商都是在巴西采购木材,印尼木材的降价,让他们纷纷把目光转向东南亚。

而卢伟光早就与巴西的商家签订了订货合同,如果继续从巴西进货,贷款利率加上汇率的损失,就会亏损1700多万元,几乎相当于他的企业一年的利润。是吃这个眼前亏,还是毁约,让卢伟光思考了好久。

最后,卢伟光决定不毁约。他觉得未来中国房地产发展会非常迅猛,对地板的需求也会与日俱增,到时候很可能就会将钱赚回来,所以自己的信誉比什么都重要。他一咬牙,就将进货的钱付了过去。

这件事让卢伟光损失巨大，但卢伟光讲信用的消息也传遍了巴西商界。后来,巴西有一百五十多家木材厂与卢伟光建立了合作关系,而且价格也低了不少。卢伟光虽然损失了大笔的钱,但却赢得了巴西商界的广泛赞誉,让他以后的生意越做越好。

后来，卢伟光不无感慨地说:“我之所以有今天，全靠能吃下眼前亏啊。对大多数人来说,肯定是不会吃这么大的亏的,但我却坚持做了。正

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是这个吃亏的决定，才成就了今天的安信公司！”

实际上，在商界里，真正吃大亏的并不是那些老实人，而是那些自认为非常聪明的人。因为老实人总是能够吃得下一时的小亏，即使最后得不到大利，也往往不会吃太大的亏；而那些聪明人则不然，他们总是看似赚到了一些蝇头小利，实际上失去的更多。

“吃一时之亏，得长远之利”，这种取舍的智慧一定要掌握。当面对竞争对手、合作伙伴等的时候，把目光放远一点，如果能迎来更广泛的合作和利益，一时之间舍弃点小利益也是可以的。

5. 小舍小得，大舍大得

李嘉诚与人合作，永远将七成利润分给对方。他一生“巨舍”，一生却也“大得”。多年来，李嘉诚不断地做着慈善事业，却从没见他因为捐款而心疼或者少捐点，反而越捐越多。这就是李嘉诚的“大舍大得”之道。李嘉诚心中的取舍观念非常明确，他曾表示自己的钱来源于社会，最后就要“还给”社会。

有人说李嘉诚的事业有两个：一个是“赚钱”的生意，另一个就是“不断花钱”的公益事业。

1980年成立的李嘉诚基金会，多年来已捐出或承诺捐出的款项已超过数十亿港元，并在全球搭建起了公益事业的平台。李嘉诚基金会推行了一系列的医疗扶贫计划，包括为残疾人装配义肢、扫盲复明行动和为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

免唇孩子免费做手术等，同时还在全国对贫苦无助的晚期癌症患者施行“宁养医疗服务计划”。

2005年，李嘉诚把投资多年的1700多万股加拿大帝国商业银行普通股份出售，将此笔约78亿港元（折合约10亿美元）的收益悉数拨给香港李嘉诚基金会及新成立的李嘉诚（加拿大）基金会。

在商界中，获取利润是颠扑不破的真理。所以，“得”是商人必须获得的一个结果。但是“得”是否合乎“义”却是最重要的。只有懂得放开双手，才能更好地拥抱更多的财富。有一个故事是这样说的，有一个人去寻找一座金山，在路上他发现有很多散落的银子，于是他就边走边把碎银子装进自己的口袋里。等到他装了很多银子之后，终于到了金山的面前，可他身上已经没有地方能容纳金子了。

在一次生意当中，李嘉诚决定把他所持有的香港电灯集团公司股份的10%在伦敦以私人方式出售。但在计划进行的过程中，港灯即将宣布获得丰厚利润的消息，因此李嘉诚的得力助手马世民马上建议他暂缓出售，以便卖个好价钱。可是李嘉诚却坚持按照原定计划进行。李嘉诚很认真地说：“还是留些好处给购家吧！将来再有配售时，将会较为顺利。而且，赚多一点钱并非难事，但要保持良好的信誉才是至关重要和不容易的。”

不过，超出自己的承担能力，杀鸡取卵式的“舍”，也未必就合乎“义”。所以，“得”和“舍”之间的关系还是颇耐人寻味的。

有一次万科董事会主席王石应合肥市长的邀请，代表万科跟合肥国土局签订了1000亩土地的购地合约，并约定一个月内支付总价的25%作为首期款。三个星期后，万科的首期款还没来得及支付，合肥就传来消息：另外一家企业也看中了万科签下的这1000亩地，合肥国土局有意牵线

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

让万科出让500亩,每亩额外补偿给万科3万元。王石的下属很高兴,因为这就意味着天上白白掉下来1500万元人民币,便跑去告诉王石,毕竟这是一个大惊喜。

但是王石听后,却沉默不已,这让他的下属有些纳闷。王石说:“对万科来讲,500亩、1000亩都很大,我决定退回500亩地,但是不要补偿。”下属一阵愕然,以为自己听错了,就说道:“我知道您是一个注重诚信和商业道德的领导人,可赚到这1500万元并没有违反商业道德呀?”

王石向下属解释说:“如果收了这个钱,公司就会出现新的神话:瞧,老板多有眼光,没动1分钱就赚了1500万元。这样会对公司员工产生什么样的影响呢?员工们都会通过钻牛角尖的方式去想办法倒腾土地赚大钱,谁还有心思去好好设计房子、建房子和精心维护房子?”

佛教上说:“舍得舍得,小舍小得,大舍大得,不舍不得。”“舍”的大小,不仅在于“舍”的物质利益的多与少,更在于心念上是否真的“舍”掉了。而且“舍”这种行为,并不应该是为了沽名钓誉,也更不应该是为了自己的“得”,这样的“舍”才是真舍,才是大舍。在大舍之后,往往会有大得。

6. 一个有使命感的企业家,应该努力坚持走一条正途

李嘉诚说:“一个有使命感的企业家,应该努力坚持走一条正途,这样我相信大家一定可以得到不同程度的成就。”一个成功的商人,不同于一般的小商贩。小商贩只注重一次交易是否成功,要些小心眼,投机取巧更是常事。生意做得好不好,不在于生意的难度高低,而在于做生意的人是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

否具备基本的商业素质。

创业初期，李嘉诚将目光放在塑胶产业上，条件再艰苦，他也坚持着，通过不断地努力，树立起了自己的品牌。尽管中途困难重重，但李嘉诚都没有退缩，更没有为其他崛起的新型利益转移目标。靠着专注与一心一意，李嘉诚终于在塑胶行业闯出了名堂，成为"塑胶花大王"。

但时代变迁，塑胶产业出现下滑趋势，于是，李嘉诚开始向新的领域扩展。很快，他看中了房地产业。初涉房地产业，他采取的是保守的经营方式，主要采取租赁的方式，收取租费，等待机会来临。当时的很多人都不能理解李嘉诚的保守，问他为什么不去炒股票或者炒房价，并说那样可以让他一夜暴富。

对这些疑问，李嘉诚没有回答。几次经济危机波及香港，香港房地产业受到冲击，股票大跌，房产泡沫破裂，人们纷纷抛售房产，李嘉诚则趁低吸纳。香港经济稳定后，李嘉诚赚到了一大笔钱。

李嘉诚投入房地产行业之后，就以房地产业作为自己的正途。在"炒风刮得港人醉"的疯狂时期，其他商户都赚得盆满钵满，李嘉诚却丝毫不为所动，他也不去做其他有损百姓的生意。

李嘉诚从小饱读诗书，四书五经，是一个从传统文化氛围中走出来的企业家。他从自身的知识以及阅历中去其糟粕，取其精华，最终成为一个极有使命感与责任感的商人。这种使命感和责任感，就体现在李嘉诚所做的生意上。他从不干投机倒把的事情，也不在生意场上弄虚作假，始终走在商界的"正途"上。

李嘉诚不是个唯利是图的商人，作为商人，他将事业中很大一部分都回馈给了社会。他投资捐助希望小学、医院，以及扶贫救灾，金额不计其数。也正是由于李嘉诚有这种博大的责任心，才使得他与其身后的企

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业都能赢得社会的尊重与认可。这种认可，进一步扩展了李嘉诚的发展空间。

每一家企业都需要一个有使命感的人作为其领导者，从而领导着企业走上正途，不断确立新的目标，并向新目标奋进。这其中，无论花费的时间有多久，亦不会轻意走捷径，或者看到其他利益后“见异思迁”、“始乱终弃”。

万达集团的王健林曾说过：“我做人的标杆是李嘉诚先生，做清清白白的生意。我有一个最大的愿望，就是将来能像李嘉诚先生一样，做那么多的善事。”

1977年，李嘉诚购入15万平方英尺的大坑虎豹别墅的部分地皮。购得地皮后，他在上面兴建了一座大厦。让人没想到的是，李嘉诚在征求游客意见时，游客居然对大厦持否定态度，批评大厦与整个别墅风格不统一。李嘉诚经再三思考后决定：立即停止在该地大兴土木，尽量保留别墅花园原貌。

虽然此大厦的停建使李嘉诚损失了很多资金，但却赢得了社会舆论的一致好评，都认为李嘉诚是一位对社会负责任的商人，与一般商人是不同的。

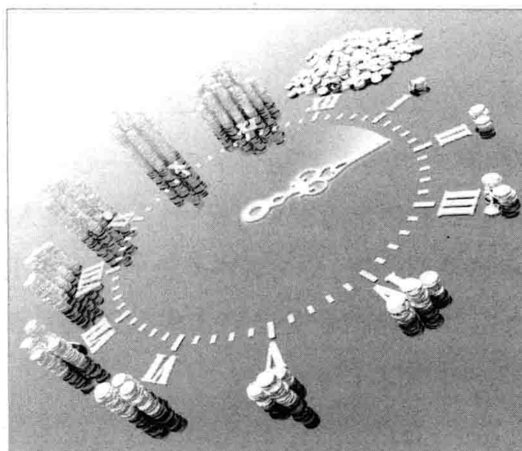
没有使命感的商人，等于一部赚钱的机器，一心一意只知道围着利益转。这个时候，他会没有伟大的奋斗目标，他会抛弃做人的道德底线。因此，一个没有使命感的领导者，是无法将自己的企业引上正途、发扬光大的。企业的正途其实很简单，就是老老实实做正规生意，不眼红暴利行业，懂得取舍，为社会做更多的奉献。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十九课

养生

——人的健康如堤坝需保养



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 按时作息身体好

李嘉诚非常讲究生活作息的规律，几十年来，几乎雷打不动坚持了下来。由于作息规律，让李嘉诚在85岁高龄时仍然精神矍铄，甚至他都没有退休的打算。其子李泽钜也认为，父亲的健康状况不错："我的胆固醇比爸爸的还要高！"

李嘉诚也为自己的健康感到满意，他曾打趣说，随便在街上挑出10个人进行体检，相信自己的各项指标都属于"优等生"，"我是该低的低(指对健康有害的胆固醇等)、该高的高(指对健康有益的微量元素等)"。

李嘉诚晚上就寝并不算早，但是他一定在清晨5点59分闹铃响后起床。洗漱之后，打开新闻频道，边听新闻边打高尔夫。

据媒体报道，李嘉诚从未接受过高尔夫专业训练，姿势也算不上标准，但他的成绩通常不错。这让李嘉诚很是自豪。

每天清晨，是李嘉诚的精力最旺盛的时候。他会看很多当天的国际新闻、股票信息，等等。李嘉诚说，这些关于全球经济、行业变迁的报道是自己思考的入口。

让人想不到的是，李嘉诚也同样每天6点下班。每天睡觉前，李嘉诚就开始了每天的必修功课：阅读。李嘉诚什么书都读，常常强迫自己什么书都要多接触一点。他说，最大的恐惧在于错过见证世界的变化。李嘉诚把每天的阅读时间规定为半个小时，然后便是上床睡觉，躺在床上再回忆书里的内容。正是几十年来对良好生活习惯的坚持，才让李嘉诚拥有了比他众多财富更重要的健康的身体。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为了能准时起床锻炼，李嘉诚每天都会上好两个闹钟来“叫早”。早起的生活作息，他几十年来都不曾废弃。李嘉诚的工作繁忙程度可想而知，但每次出席会议等场合，他总是显得神采奕奕、思维敏捷，让人难以想象他已年逾八旬。

2004年，商界风云人物、均瑶集团董事长王均瑶因患肠癌医治无效逝世，年仅38岁，留下了35亿元的巨额财产和深深的遗憾。

曾经有人把健康比作1，把我们通过自己的努力和汗水得到的回报比作0，随着我们的努力付出，我们得到的回报越来越多，1后面的0也就越来越多。我们有了钱，可以买房买车，我们有了事业，建立了一个家庭，有了自己孩子，这些都是我们的财富。有一天我们的车丢了，我们可以通过努力再买一辆车。当我们一旦失去“健康”这个1的时候，后面的0再多还有什么意义？

2013年9月，李开复对外宣布罹患淋巴癌，他在新浪微博上感叹：“世事无常，生命有限。原来，在癌症面前，人人平等。”此事引起了全国的关注。

目前李开复正在积极接受治疗，他的心态显得很放松，病情也没有加重。

据医生介绍，李开复患病的原因是他作息时间不规律和承受的压力太大：“他过去不注重锻炼，也没有好好休息，作息时间都不固定。有任何压力，都选择自己解决的方式，没有过多的发泄渠道。”有熟悉李开复的人称：“他经常和年轻人比赛熬夜，半夜回邮件……睡眠质量差。”

李开复自己也在微博中反思：在以往的职业生涯里，我一直笃信“付出总有回报”的信念，所以给自己的负荷一直比较重，甚至坚持每天努力挤出三小时时间工作，还曾天真地和人比赛“谁的睡眠更少”、“谁能在凌

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

晨里及时回复邮件”……努力把“拼命”作为自己的一个标签。

过去,李开复一直把自己的生活放在互联网上,经此事后,李开复意识到自己过去的生活对健康的影响。他的最新一条微博是:“晚上十点半前睡觉最好。”

保障健康的最基本的一个条件就是生活作息要合理、稳定,通过长期坚持,把身体机能稳定在一个适合的状态。熬夜,不仅仅对你的身体有很大影响,而且对你第二天的工作也有很大的阻碍。在熬夜的过程中,有的时候还要喝大量的咖啡,这些都是隐藏在我们身体里的“健康杀手”。

健康对每一个人都尤为重要。我们最起码要保证自己“早睡早起”,不暴饮暴食。拥有一个良好的作息习惯,就相当于有了一个最起码的健康保障。

2. 每天坚持锻炼

李嘉诚并不仅仅每天早睡早起而已,他对身体的保养非常用心。和大多数人一样,李嘉诚也选择多做锻炼来保持自己的健康。但是李嘉诚的锻炼身体可是坚持了几十年,每天都不停歇。

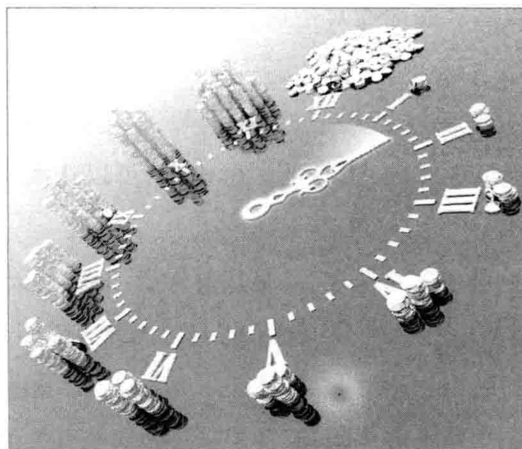
李嘉诚基金会董事,被称为“李嘉诚红颜知己”的周凯旋为李嘉诚做了详细的保健计划:每天早晨都要锻炼一个半小时。周一,打高尔夫球;周二,游泳;周三,慢跑;周四,打太极拳;周五,海边慢走;周末两天则登山。这样的规律作息从不间断。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二十课

幸　福

——追求“内心的富贵”



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不骑了)、拉小提琴,袁隆平可谓样样精通,而且每天傍晚的时候他还坚持散步,几乎是一溜小跑,别人都跟不上。

多年下来,袁隆平的健康状况依然非常好,他如此高龄还能奋战在我国科研第一线,实在让人敬佩。

锻炼身体不能急于求成,也不能“随心所欲”,而是贵在坚持。每天都做如慢跑、游泳等有氧运动,多年下来,一定能够让我们精神矍铄、容光焕发。

3. 赔上健康去赚钱是很不值得的

李嘉诚说:“一个人除了赚钱满足自己的成就感之外, 就是为了让自己生活得更好一点。如果只顾赚钱,并赔上自己的健康,那是很不值得的。”

有人说:“现代人的生活就是30岁之前拿命换钱,30岁之后拿钱换命。”虽然有点言过其实,但是也道出了一个普遍的现象。很多人一生忙忙碌碌,就是为了多赚一点钱,却忽略了自己赚钱的目的。你去赚钱,最初的目的就是为了让自己生活得更好,提高自己的生活质量。但是,一旦陷进赚钱的怪圈之后,你就把这个最初的目的淡忘了。这个时候,你一心一意地赚钱,甚至牺牲了自己的健康。

李嘉诚戒了烟、戒了酒,他每天早上6时起床,并坚持运动一个半小时,包括打高尔夫球、游泳及跑步,且从不间断。多年来,他一直坚持着这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚表示，最重要的是要有恒心。年轻的时候，就算家里地方不宽裕，也要坚持做运动。虽然李嘉诚的年龄已经不适合做激烈的运动了，但是诸如高尔夫、慢跑等有氧运动，还是非常适合他的。李嘉诚自己也非常享受锻炼时候的快乐时光，高尔夫球场的新鲜空气让他每天都觉得心旷神怡。

有人说，运动锻炼就是最好的一种保持健康的方式。的确，运动锻炼能够让人身体里的每一颗细胞都活跃起来，让人的身体保持在一个有活力的状态，诸如肌肉酸痛、劳累感等，都能通过运动锻炼有效地缓解或清除。并且通过锻炼身体，还能够让你的食欲增加。所以，除了拥有一份良好的作息时间表外，还要进行运动锻炼，才能真正使自己的身体健康起来。

但是要注意的是，运动锻炼要坚持不懈，绝不能“三天打鱼，两天晒网”。最好是每天都坚持锻炼，每次锻炼半个小时左右，实在有困难时，每周锻炼也不应该少于3次。同时，还要合理地安排时间，养成按时锻炼的良好习惯，注意掌控适当的运动量。

袁隆平现年83岁，依然步履稳健、思维敏捷。不少人形容袁隆平是“八十多岁的年龄，五十多岁的身体，三十多岁的心态”。

袁隆平笑谈自己的“年轻秘诀”有三条：一是心态好，性格乐观、开朗，不为小事斤斤计较；二是生活有规律，坚持体育锻炼；三是饮食清淡。袁隆平日常饮食以素食为主，荤菜吃得不多。从事水稻研究的袁隆平热爱工作，热爱田野，他常年坚持下田。另外，他还夏天坚持游泳，冬天坚持打球。

袁隆平说：“身体好是成才的第一要素，也是最基本的要素。身体不健康，心有余而力不足，无论你搞什么研究都支撑不下来。我现在还在第一线，只要田里有稻子，我每天都要下田。”游泳、打球、骑摩托车（最近几年

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

社会文化、教育等方面的想法整理出来，或者写下企业的发展计划，以及诸多问题的解决方案。

清晨6:30~8:00，王永庆会睡上一个“回笼觉”。据他说：“睡时通常香甜，醒来头脑清明，非常舒服！”早餐后，他10点到公司上班，处理台塑集团的大小事务，会见访客等。中午大多时候他都在家中用餐，饭后稍作休息，下午1点多继续工作。王永庆按时就寝的习惯一直坚持着，即使晚上有应酬，他在8点30分之前一定送客。

王永庆少年时做过米行伙计，后来自己开了个小米店，风里来雨里去。在成为“台塑大王”后，他还是身体力行，近30年来，他每天坚持跑步5000米。

有些企业家总会觉得年轻的时候劳累一点，熬夜、应酬什么的没什么关系。不错，年轻的时候确实应该奋斗，但是却不应该“拿健康去换钱”。否则的话，你的钱越赚越多，身体却越来越差，岂不是得不偿失？钱要慢慢地赚，身体却不能以后再慢慢地养。一定要在年轻的时候就保持着每天锻炼，按时作息，饮食也要注意一些，等等。人生在世，还是自己的健康最重要，有健康，才有我们的未来。

4. 闭目养神，让你精神百倍

李嘉诚在工作之余很讲究给自己放松。他一直强调工作要“劳逸结合”，既不能一直紧张地工作，也不能一直放松自己。李嘉诚总是能够让自己的身体处于一个最佳的状态——精神饱满、体力充沛。那么李嘉诚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

样的锻炼。

至于饮食，李嘉诚则表示一切以清淡为主，最喜欢青菜白饭而少吃肉，就算吃鱼，都是吃鱼仔——即港人俗称的“猫鱼”，大鱼则不喜欢。这种良好的生活习惯，使李嘉诚在拥有巨额财富的同时，还拥有了健康的身体。他每年接受常规检查时，结果显示都是身体健康。

健康才是人生最大的财富。在市场竞争日益激烈的今天，人们一味追求金钱，忘记对健康的维护和投资，这其实是不划算的。身体是革命的本钱，是财富的源泉，只要拥有了健康的身体，何愁没有赚钱的机会。商人首要的目标就是赚钱获利。但是商人首先是人，追求健康的身体才是最重要的追求。

2009年春节联欢晚会上，小沈阳说：“人生最痛苦的事情，就是人死了，钱没花掉。”这完全可以作为商人们的座右铭。名和利都是身外之物，多一点少一点都无伤大雅，但是身体的健康却与你的生活有着最紧密的联系。身体是自己的，没有一个健康的身体，拥有再多的财富也是毫无意义的。

商人会比普通人有更多的应酬，生意做得越大，应酬恐怕也就越多。现代商场，很多生意都是在酒桌上谈成的。所以，商人就更应该保护自己的健康。应尽量避开过度的物质上的享受，节制自己的欲望，注意锻炼身体。要知道：商人要依靠良好的身体去赚钱，以赚来的钱养好一个健康的身体，再用一个好身体去赚更多的钱。只有形成这样的一个良性循环，才是上策。

被称为台湾“经营之神”的王永庆有一套独特的养生方式，比如，他每天晚上9点一定上床睡觉，凌晨2点30分就起来，开始1个小时的打坐，随后做他拿手的“毛巾操”，接下来，他就在书房伏案写作，将他对台湾经济、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

电视、看窗外的风景、旅游等，都是放松自己的方式，我们应追求一种放松、健康的生活方式。

俗话说："磨刀不误砍柴工。"休息并不浪费时间，生活需要休息的时间。只有休息的时间足够，我们才有力气面对新一天的烦琐。人生如果太紧张，就如同琴弦容易崩断。只有一张一弛，松紧合适才能从容自然。不会休息的人就不会生活。必须拥有足够的精力，我们才有心情去享受幸福的生活，否则，再美好的生活，没有享受的精力，也是白费的。

5. 尽量挤出时间，使自己得到良好的休息

李嘉诚说："尽量挤出时间，使自己得到良好的休息。只有得到良好的休息，才会有充沛、旺盛的精力去面对突如其来发生的各种事情。"每天三次闭目养神，让李嘉诚得到了充分的休息。虽然每次只是短短的10分钟，但是已经足够让李嘉诚以更充沛的精力去处理事务了。到了晚年，李嘉诚越来越注意到充分休息的重要。工作上的事情他已大多数都交给大儿子在打理。虽然还未退休，但是享受生活对李嘉诚来说是更重要的。

有记者问俞敏洪："创业的人每天都要进行大量的工作，总觉得时间不够用，而且还不知道辛苦的付出到底能否得到回报。这时候，您觉得该如何调节自己的心态？如何安排自己的时间呢？"

俞敏洪回答说："创业一定要有牺牲自己的精神，需要牺牲自己的时间、精力，等等。如果你没有牺牲自己的精神，那是干不好的。所以，你没办法去计较说'我在8小时内干，8小时以外不干'。有两种情况：一种是辛

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是如何做到的呢？

李嘉诚除了按时作息、坚持锻炼以外，还有一个雷打不动的习惯——闭目养神。越是繁忙时，他越是要闭目养神。这一点做起来其实很容易。即坐下来，闭上眼睛，脑子里什么都不想，直到呼吸平稳、全身放松为止，一般每次10分钟左右。

李嘉诚称此为提神醒脑的“绝招”，他每天至少保证闭目养神三次。每次都是静静闭上眼睛，什么都不想，也不思考工作、生活上的事情，把大脑放空。有研究表明，大脑在长时间的紧张忙碌后，会影响身体的健康。在眼球那小小的视网膜上，布满了密密麻麻、数量上亿的神经元。人脑近一半信息都来自视觉，眼前一直有影像的话，大脑就会一直工作。大脑也需要休息，需要进行“内部调整”，然后才能够更好地工作 。

因此，只要闭上双目，就几乎阻断了视觉信息对大脑思维活动的干扰。每次闭目养神10分钟后，李嘉诚都会觉得精神焕发。

李嘉诚的“闭目养神”，其实就是他在抽空放松自己。我们要学会给自己放松的时间，让自己紧绷的神经稍稍松弛下来。给大脑休息的时间，当大脑放松过后，你会更加有活力面对工作。

其实我们可以像李嘉诚一样闭目养神，同样也能达到放松的目的。美国的一位著名企业家有一个持续了多年的习惯，那就是在做任何决定之前，他都要先把眼睛闭上两三分钟。当人们问他为什么要这样做时？他回答道：“把眼睛闭上之后，我就能够获得更高的智慧来源。”

德国有一本畅销书叫《懒人长寿》，说的是，要想获得健康、成就与长久的能力，必须改变“不要懒惰”的想法，它鼓励人们放松、睡点懒觉、少吃些、用例行日常工作代替过度运动等。这本书不是在教人什么都不做，而是从人体的健康出发，要人们每天放松自己。窝在沙发里看半个小时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有极少数人知道杰克·查纳克在米高梅公司短片部任经理的时候，却常常感到精疲力竭。为了改变这种状况，杰克·查纳克什么方法都用过了，他喝功能饮料、咖啡，吃营养餐、维生素和其他补药，但都无济于事。后来，卡耐基建议他每天充分利用一切时间休息，比如当他在办公室和属下谈话或开会的时候可以躺下来休息等。

通过充分休息，短短两年时间，就让杰克·查纳克变得精力充沛，连走路都是虎虎生风的。当杰克·查纳克再次见到卡耐基的时候，连连称赞卡耐基的这个方法极好。杰克·查纳克说："真是个奇迹，以前每次和属下谈短片制作的时候，我总是僵硬地坐在椅子上，整个人高度紧张，而现在我躺在大沙发上开会，觉得比这几十年来的任何一天都好。即使每天多工作两个小时，也毫无倦意。"

人的一生是有限的，如果忘记了休息，一味地追求自己想要的东西，忙碌一生，即使达到了目标，也会失去了应有的健康，是得不偿失的。我们并不是为了忙碌而出生在这个世上的，我们是为了享受人生，创造生活而来到人世的，创造幸福的过程是我们一生所追求的本质。所以放下紧张的心情，让自己轻松地面对生活，你会发现，原来自己的人生可以如此美丽。

宋朝诗人黄庭坚说过："人生政自无闲暇，忙里偷闲得几回？"人生应该有张有弛，应该忙中有闲，适时地忙里偷闲，可以让我们能以更充沛的精力面对新的工作。

其实想要保持健康非常简单，就是按时作息，坚持每天锻炼，不暴饮暴食，膳食搭配合理。工作之余，合理地安排自己的休息时间，比如午睡、闭目养神等；放假的时候，出去旅游一圈，贴近一下大自然。这些，每个人都能够做到。有关健康的事情不容小觑，应每天坚持做那些有关健康的事情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

辛苦苦什么都没有得到；第二种是可能你会富甲一方，成为中国著名企业家。既然选择创业，就要有这两手准备。

"但我想要说的是，不管多么难、多么累，都要注意自己的身体健康，要给自己空白的时间，让自己在生理上、心理上得到休息，以保持长久的战斗力。我看到很多人都辛辛苦苦创业，但是基本上身体不好的、身体被拖垮的，都不可能把企业做好。就算企业做大了，如果身体垮掉了，那就白做了。一定要注意自己的身体。就算你23岁开始创业，一直到50岁才能成功也没事。如果你活到80岁，还有30年可以享受呢。所以说，一步一步来，不要把命搭进去了，这是一个很糟糕的事情。"

有一句话叫作："不会休息的人就不会工作。" 正像是俞敏洪说的那样，只知埋头苦干、不知休息的人，最终会被自己打垮。到时候，生意做得再大也无福消受。所以保障自己的健康特别重要。

要知道，人不是机器，每个人都会有自己疲惫的时候。不要在疲惫的时候还硬撑着让自己的身体一直处于满负荷或者超负荷的状态，一直超负荷工作的机器都会出问题，何况人的身体呢？而且机器坏了还可以更换零件，人的身体坏了，又如何更换零件呢？

丹尼尔·柯西林在《为什么会疲倦》中说："休息并不是说不干任何事，休息就是修补。"短短的一点休息时间，能使人具备很强的修补能力，哪怕只是5分钟的闭目养神，也有助于防止疲劳。棒球名将康黎·马克曾告诉人们，每次比赛之前如果不睡一个午觉的话，到第五局他就会觉得筋疲力尽了；可是，如果他睡了午觉的话，哪怕只睡了5分钟，他也能够打完全场，并且一点也不会感到疲劳。

杰克·查纳克是全好莱坞最有名的大导演之一，所有人对杰克·查纳克的印象都是他精力充沛，从不知疲倦，永远都充满活力和激情。不过只

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 幸福源自内心的宁静

有人形容李嘉诚就像大海一样，永远那么宁静深邃。事实上，正是因为李嘉诚内心的波澜不惊，才让他能一直保持着一种宁静沉稳的状态。他始终强调内心的幸福。

李嘉诚与夫人庄月明的感情深厚，在事业上，庄月明对李嘉诚也提供了很大的支持。但是，正当李嘉诚的事业如日中天之时，庄月明女士却于1990年元旦因心脏病突发而撒手人寰，年仅58岁。

在夫人庄月明去世后，李嘉诚非常悲痛，但是他却并没有因此消沉下去。1990年2月8日，汕头大学举行落成庆典，盛邀李嘉诚参加。李嘉诚思索过后说："不应因我妻子逝世的事改期，以免连累成千上万的人。"他节哀忍痛，依期带着两个爱子出席了盛典。

李嘉诚把对爱妻的悼念转化成其他方式的表达。庄月明早年曾是香港大学毕业生，并于1961年在香港大学获文学学士学位。因此，李嘉诚特向港大捐赠了3500万港元，并成立了专项基金。

这之后，李嘉诚多次强调要"力求内心的平和与宁静"，"让自己多做一些有益于国家、社会和民众的事"，这让人不得不佩服李嘉诚的心理调控能力。

李嘉诚登上华人首富的宝座后，至今仍住在1962年结婚前购置的深水湾独立洋房里。李嘉诚有两艘游艇，已经使用了很多年，如今看来也算不上豪华。李嘉诚的衣着也一直保持朴素：他常穿的是不算名牌、款式比

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

较陈旧的黑色西服。李嘉诚自己曾说过："衣服和鞋子是什么牌子，我都不怎么讲究。手上戴的手表，也是普通的，已经用了好多年。"在公司，李嘉诚每天都与职员吃一样的工作餐。他去巡视工地时，也总是与工人们一起津津有味地吃盒饭。

李嘉诚的生活不但离"奢侈"这个词很远，甚至称得上是非常俭朴。他不抽烟、不喝酒，也极少跳舞，唯一的"高档"嗜好就只有打高尔夫球而已。

这一切的背后，映衬着李嘉诚内心的一种"无欲无求"。"我内心已有非常好的保障，若一个人不知足，即使拥有很多财产，也不会感到安心。举例来讲，如果看着比尔·盖茨的财富和你自己的距离那么大，那么你永远都不会快乐。"李嘉诚说，"重要的是内心的安静。表面看来很忙，但内心其实没有波动，因为自知做着什么工作。我知足，但不表示没有上进心。"

曾经在"百家讲坛"上讲过徐悲鸿和齐白石的吕立新认为，幸福正是来自于内心的宁静。吕立新说："心乱了，如何能幸福呢？无论做什么事情，乱了方寸，便会错失品尝幸福的机会。"

2. 一家人开心最紧要

李嘉诚是一个家庭观念很重的人，他曾经说："我觉得一家人幸福是最紧要的，生意起跌是小事。生意今日起，明日跌，一家人开心最紧要。"

整个香港都知道李嘉诚对自己的母亲关怀备至，十分感人。凡是有人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赠送食物，他一定先送给母亲尝尝，然后才自己吃。

李嘉诚曾经每天都要派人买活鱼孝敬他的老母亲。为了方便母亲养病，他看中了香港渣甸山一座价值约600万元的楼房。房主开始不肯卖，他一下子加价1000万元，硬是用高价把那座楼房买了下来。现在看来，用1600万元高价买下这座楼房，也是为了日后给她老人家安灵之用的。

母亲庄碧琴病重入院治疗时，李嘉诚曾亲自小心翼翼地把母亲抱上车、抱下车，深怕加重母亲的痛苦。母亲治疗期间，他特地请了5个医生、8个护士日夜护理。无论工作再忙，他每天晚上都要陪伴着母亲。

1963年，35岁的李嘉诚和31岁的庄月明走入了婚姻的殿堂，经历诸多磨难的二人终于走到了一起。李嘉诚对妻子也是非常珍爱的。

李嘉诚不少石破天惊的决策，都蕴含了庄月明的智慧和心血。但庄月明在公众面前却始终保持着低调，她很少露面，也不接受记者采访。所以人们在谈论李嘉诚的“超人”业绩时，很少会提到庄月明。

李嘉诚夫妇于1989年12月31日出席了迎新年宴会。不幸的是，第二天下午，庄月明就突发心脏病，不治身亡，年仅58岁。面对妻子的突然离世，身经商场百战的李嘉诚悲痛欲绝，不禁泪如雨下。香港不少富商都以绯闻为荣，但李嘉诚却始终如一块白璧。他对妻子忠贞不渝，从没有提及再娶之事。

李嘉诚对两个儿子非常宠爱，但却并不溺爱。李嘉诚坚信，教孩子学会自立自强，学会为人处世，比给他金山银山要强百倍。所以，两个儿子从小就被要求克勤克俭，不求奢华。李泽钜和李泽锴虽然出生在大富之家，却很少有机会享受奢华的生活。在李泽钜和李泽锴小的时候，李嘉诚很少让他们坐私家车，却常常带他们坐电车、巴士。有一次，李嘉诚看到在路边摆报摊的小女孩边卖报纸边捧着课本学习，就特意带着两个儿子经过这个报摊，让他们学习小女孩认真学习的态度。

李泽钜和李泽锴从小就被李嘉诚带在身边，他教他们古文里面做人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的哲学，他们也从李嘉诚的身上学到了很多做人的道理，比如真诚、利益均沾、尊重别人等，这些品性对他们的未来也产生了很重要的影响。

李嘉诚对家庭一直尽心尽力，他有时间就会回到家里跟家人团聚在一起，甚至常常要退掉很多应酬。

孔子曾说："树欲静而风不止，子欲养而亲不待。"很多人忙于工作，忙于赚钱，无暇顾及自己的家人、父母。虽然努力让自己的家人过得更舒适没错，但是很多时候，我们不能丢下亲情，整日忙于工作，忽略了与家人在一起的时光，其实没有什么是比一家人在一起吃饭、聊生活最能让人感到幸福的了。

所以，我们不要过多地把时间放在工作上。工作努力是应当的，但是赚了再多的钱之后，家人已不在身边了，又有什么用？而且家庭能够带给我们的温暖与力量是任何东西都给予不了的，所以，与家人的聚会不能被"繁重的工作"所阻碍，否则我们将很难体会到幸福的滋味。

3. 真正花时间做慈善

李嘉诚经常说，"李嘉诚基金会"是他"第三个儿子"。今日来说，这个亦是他最有钱的"儿子"，因为它并无负债，且可以24小时取到钱。李嘉诚于20世纪80年代初成立"李嘉诚基金会"，基金会差不多占用了他1/3的财富，而且全都是真金白银，现在基金会的金额已等于他捐出了于20世纪50年代开始工作至80年代初的全部财产。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2007年5月，《时代》杂志公布全球最有影响力的两位人士，其中“最有影响力的慈善家”一项，李嘉诚名列其中，与比尔·盖茨齐名。

因为李嘉诚曾目睹父亲从受人尊敬的小学校长落魄到一名寄人篱下的职员；他经历过没钱就没有尊严、没有家、无法读书的困境。年轻的李嘉诚曾经是金钱主义的追求者。

1956年，创业6年的李嘉诚已经跻身百万富豪行列。那时候的他，西装来自裁缝名家之手，手戴百达翡丽高级腕表，玩新型莱卡相机，开名车，甚至买游艇，还在列提顿道半山腰买了面积近两百平方米的新宅，将母亲接来同住。

但搬进新宅的李嘉诚却彻夜难眠。他想起了曾经苦难的生活，那个时候就想有钱多好，经过多年的奋斗有钱了，但是自己为什么感受不到更持久的快乐呢？为什么内心仍感受到不幸福？李嘉诚开始思索。

思索了很长一段时间的李嘉诚终于找到了答案：“人不是有钱后就什么事都能做到，但很多事，没有钱却一点也做不到。将来有机会，能对社会、对其他贫穷的人有贡献，这是我来到世上可以做的。”

李嘉诚领悟出：“内心的富贵，才是真富贵。”

李嘉诚做慈善一向较为低调，他的基金会在内地有一百多个捐款项目，但所有捐赠项目的大楼都没有用他的名字，因李嘉诚自己一向并不喜欢出名做善事。如捐钱兴建汕头大学，其教学大楼等都没有他的名字，只是在大楼旁立了块碑，这也是李嘉诚极力拒绝的结果。

李嘉诚为了他的“第三个儿子”——“李嘉诚基金会”，可谓煞费苦心，从运作到未来规划等都是他自己在操办，他怕别人不尽心尽力。这么多年来，李嘉诚到底捐了多少款，没有人知道具体数字。李嘉诚曾经表示，这个基金会要永久保留下去，依旧要为社会发光发热。李嘉诚更是在2008年宣布未来将三分之一的个人财产捐作公益慈善之用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

根据基金会网站公布的数字，20多年来，基金会已捐出及承诺之款项约77亿元，其中64%用于内地的助教兴学、医疗扶贫、文化体育事业。李嘉诚曾笑言，自己大概有最少30%的时间是用在公益事业上。

有人曾经问李嘉诚会不会考虑退休，李嘉诚笑答："目前不会。"随即又说道，"哪怕退休了，也要去基金会帮帮忙。"

有媒体称，比尔·盖茨总是让人刮目相看，这不仅因为他创造了一个"微软帝国"，更因为他创造了一个"慈善帝国"——"比尔和梅琳达·盖茨基金会"。在接受英国广播公司记者采访时，比尔·盖茨宣布将会把总计市值为580亿美元的个人资产悉数捐给自己的慈善基金会，而他的子女将不会得到一分钱。

比尔·盖茨称，他每周将只花一天的时间到微软处理事务，剩下的4个工作日将用于慈善事业。

记者问道："当您退休后，在比尔和梅琳达·盖茨基金会从事慈善事业时您将做些什么？"

比尔·盖茨回答说："我退休后，80%的时间用于做慈善，20%用于微软，也就是说，我将用4倍于在微软工作的时间来进行慈善策略评估，主要是对我们在教育、疾病、农业等领域的慈善策略进行评估。我的工作重心将转移到慈善基金会，所以我会去很多次非洲和印度了解具体情况。

"我还会多和医药公司的人见面，讨论有关药物等问题。我还将与其他慈善家见面。我将学习更多的科学知识，我还将了解更多的健康知识。教育领域将是我涉及的重点。我的妻子梅琳达在这方面走到我的前面了。"

并不是捐钱就可以叫作"慈善"的。慈善是真正以人为本，真正地做好事，用更多的钱回馈社会。就像李嘉诚说的那样，找到"内心的富贵"。当

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

看到更多的人因为我们的援手而得到了更好的就医环境、学习环境等，这样的幸福感是非常巨大的。哪怕你没有李嘉诚那么多的资产可以做慈善，也可以通过自己的行动做慈善，比如做义工，保持长时间对需要帮助的人们的关注等。不用一次性把自己的家产全捐出来，在自己能承受的范围内，每次捐一点钱，日积月累，同样是做慈善。

4. 慈善不为名利，为心安

经济学家茅于轼认为：“公民”也好，“企业责任”也好，根本是对人生的意识。人活着到底是为了什么？要想清楚。核心思想应该是：让你周边的人幸福，你才会得到真正的幸福；反之，你的幸福不会持久，甚至难以存在。

慈善就是一件能够让周围人幸福的事情。多年来坚持做慈善，已经成为了李嘉诚的一种生活，但是他却并不喜欢给自己留名，如建纪念碑、命名大厦、出席颁奖典礼等，他甚至相当反感这样的事情，因为李嘉诚说过，自己做慈善不是为了沽名钓誉，仅仅是为了自己内心的一份安稳。

2010年，比尔·盖茨和沃伦·巴菲特联合发起的“捐赠承诺”行动，目前已有40位亿万富翁或家庭承诺，将把自己的过半财产捐献给慈善事业。据美国媒体估计，此次行动，承诺捐赠额将超过1250亿美元。

巴菲特的财富排名美国第二，其身家大约460亿美元。巴菲特承诺捐出99%的个人财富，按他的话说，“剩下1%足够用。”

据《福布斯》杂志推算，美国前400名富豪名下的财产合计大约1.2万

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

亿美元,若他们都能捐出一半的财产,善款总额可望达到6000亿美元。

巴菲特曾经谈到过他做慈善并不是为了名利——他也不需要更多的名利了。他还曾说过:“我觉得做慈善者,格外让人尊敬。我捐款做慈善,对我的影响并不大。我依然可以住我想住的房子,看我想看的电影,去我想去的地方旅行。

巴菲特说:“很多人可能都会放5~10美元进募捐箱,数额不大。可这样的捐款,是可能对他们的生活带来影响的。他们捐出的每一美元,本来会有其他用途的,现在却因为做慈善、帮助别人,而做出了自我牺牲。

“我们需要大额慈善。但这样的小额慈善的行为和态度,会让我们的社会变得更好。”

做慈善,是不能用数字来衡量的,也不能是为了沽名钓誉。把钱、利益和公益的事情挂钩,那就不是真正的慈善,而只能是炒作。做善事,不是为了满足自己的名利之心,而是单纯地发挥自己的价值。为了帮助别人而做,这样才是真正的慈善。

不求名利的慈善精神,是分享、是关爱、是善良,既平凡又伟大,既朴素又高雅。这样的人,他们总是在默默无闻地帮助别人,从来不要求回报。对他们来说,做善事,只是为了让自己的内心得到满足和幸福。

慈善,是一个造福大家的事情。在这一过程中,体会到内心的满足和幸福是最重要的。若为了名利去做慈善,无疑是在给这两个字抹黑。所谓慈善,要先有“慈”,才有善。这个“慈”,是本着对人的关怀的感同身受,有这种感受,自然不会为名利所驱使。而当你做了慈善之后,别人的快乐就会转变成自己的幸福。只有这种不为名利的慈善,才能让你体会到幸福,才是真正的慈善。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5.勿以善小而不为

李嘉诚说过:“我已不再需要更多的钱。现在，我的金钱犹如金字塔,越聚越高,只要从中挖出一小块,就够我享受一辈子了。但作为企业家,我仍要赚钱,为我的公司赚钱。我有时好像坐在塔尖上,也不是好受的。”但他强调,如今赚钱“不是为了自己”,而是“为了替社会多做些公益事业”。

李嘉诚的心愿就是,“把多余的钱分给那些残废及贫困的人”。李嘉诚还说,他在世界各地赚的金钱,都会用诸社会,特别是在教育及医疗方面。

李嘉诚一直以来都热衷慈善事业。1981年创立汕头大学,至今对大学的投资已过31亿港元,包括长江商学院。1987年,他捐赠5000万港元,在跑马地等地建立了3间老人院。1988年,捐款1200万港元兴建儿童骨科医院,并对香港肾赃基金、亚洲盲人基金、东华三院捐资1亿港元。

1989年,捐赠1000万港元,支持北京举办第11界亚洲运动会。2004年的印度洋大地震,曾捐助300万美元赈灾。1997年,北京大学100年校庆期间,李嘉诚基金会向北京大学图书馆捐赠1000万美元。

2004年南亚海啸,李嘉诚透过旗下的和记黄埔及李嘉诚基金会,共捐出300万美元予受灾人士。2005年5月,李嘉诚向香港大学医学院捐出港币10亿元,以资助医科学生及医学研究用。香港大学校长徐立之称将重新命名香港大学医学院为“香港大学李嘉诚医学院”。

2005年10月10日，基金会与和记黄埔合共捐出50万美元予巴基斯坦

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地震灾民。

2008年汶川地震，李嘉诚再以李嘉诚基金会、长江集团、和记黄埔集团的名义捐款1亿元人民币。这样的善举数不胜数。

对生活中的小方面，李嘉诚也不遗余力地做着善事。1991年，李嘉诚收到一位英国丁姓华侨的来信，他在信中叙述自己山穷水尽、万念俱灰的处境。这样一封"莫名其妙"的信件，若是李嘉诚每天都回，他就不用工作了。但是李嘉诚在仔细阅读了之后，还亲笔给对方回了信："你现在面临的困难，只是数千年来亿万无数生意人曾经面对的苦痛的一部分。但如果明白大富在天，小富在人，如果肯勤俭，有信心面对现实，尽心经营，'山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村'，说不定不久你又有一个好的新的局面……想想明天会更好！"

李嘉诚意在鼓励，希望能够让这位失意的华侨重燃奋斗的信心。生活里，这样一点一滴的善事李嘉诚也做得十分开心。他从来不强调自己捐了多少钱，反而号召大家一起来捐款或者帮助别人，这就是李嘉诚的慈善准则。

有些人看到富豪们的捐款数额成百上千万，便觉得慈善是富人的事，自己没有那么多的钱，也就不用做了。其实不是这样的。慈善是每个人都应该做的。只有我们大家一起都奉献出自己的力量，才能汇聚出一条更大的"慈善河流"，从而帮助更多的人。更重要的是，在这一过程中，我们体会到了内心的满足。比如往贫困地区捐助衣物，哪怕是每个月把全家人的零用钱贡献出来，也是一种让人感动的慈善。

有能力付出的人，是幸福的。因为帮助别人，其实就是帮助自己获得心灵上的快乐。慈善，可以说是值得一个人做一辈子的事业。因为慈善带给我们的精神慰藉，要远远大于我们所付出的财富，可以让我们体会到幸福和满足。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6. 钱财+心富=财富，财富+心贵=富贵

李嘉诚对自己的财富有一个定义：“钱财+心富=财富，财富+心贵=富贵。”他并不认为自己为“华人首富”是值得炫耀的事情，他也不认为几千亿的港元是他自己的财富。李嘉诚曾经表示，对一个商人来说，自己内心的满足是最重要的，还要对这个社会有所贡献，才是一个合格的商人。

有人曾经问李嘉诚对多次蝉联“华人首富”有什么看法？李嘉诚认为，那不过是一个“虚名”而已。一直以来人们都对李嘉诚赞誉有加，并不仅仅是因为他创造了一个商业帝国，更重要是他的人格魅力带来的不同凡响的感染力。李嘉诚诚实稳重、儒雅勤奋，他并不因为自己的巨额财富而沾沾自喜，也没有因此放下工作。李嘉诚现在虽过着不算奢华的生活，但他却享受到了生活。多年来李嘉诚不断地做慈善，在帮助了社会众多的人的同时，他自己也找到了自己内心的满足。李嘉诚才是真正“大富大贵”之人。

裴多菲说过：“生命的长短以时间来计算，生命的价值以贡献来计算。”个人财富不应该以“多少”来计算。一个人，哪怕他拥有全世界最多的钱，然而，他的内心不满足，这样的人也不会真的“富有”。

巴尔扎克小说《欧也妮·葛朗台》中重要人物——欧也妮·葛朗台的父亲，是法国索漠城一个最有钱、最有威望的商人，但他为人却极其吝啬，在他眼里，女儿、妻子还不如他的一枚钱币。

老葛朗台是守财奴的代表，在他的眼中，金钱高于一切，没有钱，就什么都完了。他对金钱的渴望和占有欲几乎达到病态的程度：他半夜里把

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己一个人关在密室之中，爱抚、把玩、欣赏他的金币，再把金币放进桶里，紧紧地箍好。临死之前，他还让女儿把金币铺在桌上。他长时间地盯着，这样他才能感到暖和。

贪婪和吝啬使老葛朗台成了金钱的奴隶，使他变得冷酷无情。为了金钱，他不择手段，甚至丧失了人的基本情感，丝毫不念父女之情和夫妻之爱。

老葛朗台对每一笔买卖都精心算计，这使他在商业和投机中总是获利。老葛朗台还时常故意装作口吃和耳聋来蒙蔽对手，为了赚钱，他可谓无所不用其极。

我们在赚取财富的同时，不要忘了做人的本质，不要被越来越多的财富蒙蔽了双眼和心。被财富所支配的人是不会感到幸福的，甚至会越活越累。

人类发明了钱财这种东西，就是要对其进行支配的。如果只知道一味地赚取钱财，忽略了家人、忽略了自己的内心、忽略了生命里最美好的东西，那么生活就会变了味，自己又如何能够幸福呢？

所以，我们在赚取财富的同时，也要合理掌控财富带给我们的“副作用”。让财富变成我们生活的助力，而不是累赘，从而享受生活、拥抱人生。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商业巨子的成功秘诀
华人首富的不息传奇

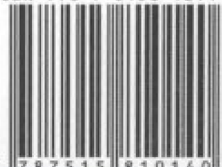
少小离乡，幼年丧父，颠沛流离，却主导了香港半个世纪的地产风云，书写了一个令人叹为观止的财富神话；他的公司被誉为“全球最赚钱的公司”之一；他连续多年稳居全球华人首富宝座。他，就是李嘉诚。在世人心目中，李嘉诚是一个与时俱进、不断创造新纪录的卓越企业家，他身上凝聚和代表着中国人的奋斗精神。

作为著名的华人企业家，李嘉诚不仅创造了大量的财富，而且还具有丰富的人生韬略和经商哲学。可以说，他走过的每一步，都是他在商海中用心探索、大胆实践的结果。李嘉诚创造巨额财富的历程，给后来人以多方面的启示。所有这些，都值得有志于在人生路上大展宏图的人细细品味。





上架建议：理财/经济学



定价：35.00元